

Vavra, P. (2009), « L'agriculture contractuelle : Rôle, usage et raison d'être », Éditions OCDE.  
doi : [10.1787/5kmmmx180zkk-fr](https://doi.org/10.1787/5kmmmx180zkk-fr)



# L'agriculture contractuelle

## RÔLE, USAGE ET RAISON D'ÊTRE

Pavel Vavra<sup>\*</sup>

La version originale de ce document a été publiée comme suit :

Vavra, P. (2009), "Role, Usage and Motivation for Contracting in Agriculture", *OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers*, No. 16, OECD Publishing.  
doi: [10.1787/225036745705](https://doi.org/10.1787/225036745705)

## TABLE DES MATIÈRES

L'AGRICULTURE CONTRACTUELLE : RÔLE, USAGE ET RAISON D'ÊTRE .....	2
Résumé.....	2
I. Introduction.....	4
II. L'agriculture contractuelle – facteurs d'évolution et réponses.....	4
Théorie des contrats et motivation des parties contractantes .....	8
Efficience .....	8
Pouvoir de marché.....	9
Alignement des incitations .....	9
Partage des risques .....	10
III. Portée et usage des contrats dans le secteur agroalimentaire – résultats des enquêtes .....	11
Collecte des données .....	11
Résultats des questionnaires adressés aux associations de producteurs .....	12
Résultats des questionnaires au niveau national.....	17
IV. Contrats agricoles et intervention des pouvoirs publics.....	19
Incomplétude, pouvoir de marché et équité des contrats .....	20
Accès des agriculteurs aux contrats.....	21
Détermination du prix et collecte des données.....	22
V. Conclusions et points essentiels .....	23
RÉFÉRENCES .....	26
ANNEXE 1.....	31
ANNEXE 2.....	36
ANNEXE 3.....	38
ANNEXE 4.....	41

### Tableau

Tableau 1. Mécanismes de gouvernance correspondant aux modes d'organisation verticale de la filière..	7
Tableau A.2.1 Liste des participants à l'enquête menée auprès des associations de producteurs .....	36
Tableau A.2.2 Synthèse des opinions concernant les incitations fournies par les contrats.....	37
Tableau A.2.3 Synthèse des opinions concernant les conséquences possibles de la contractualisation....	37
Tableau A.3.1 Les sources existantes d'information sur l'agriculture contractuelle .....	38
Tableau A.3.2 Pourcentage d'exploitations du secteur qui ont recours aux contrats.....	39
Tableau A.3.3 Pourcentage de la production agricole sous contrat .....	39
Tableau A.3.4 Pourcentage de contrats de commercialisation et de production.....	40
Tableau A.3.5 Taille moyenne des exploitations ayant ou non recours à des contrats .....	40

### Graphique

Graphique A1.1. Arbitrages entre différents modes d'organisation et pratiques contractuelles .....	34
--	----

### Encadré

Encadré 1. Le recours aux contrats dans le secteur laitier de l'UE – point sur la situation actuelle.....	16
---	----

## L'AGRICULTURE CONTRACTUELLE : RÔLE, USAGE ET RAISON D'ÊTRE

### Résumé

Le secteur agroalimentaire subit à l'échelle mondiale une transformation remarquable. Ce processus s'accompagne d'un recours accru à la contractualisation, qui suscite des préoccupations concernant la transparence du marché, les conséquences possibles pour les acteurs de la filière agroalimentaire et le rôle qu'un gouvernement devrait tenir dans cet environnement changeant. Le présent document a pour objet de proposer aux responsables de l'élaboration des politiques un tour d'horizon succinct des mutations structurelles du secteur et des principales incitations à développer la contractualisation, ainsi que de mettre en évidence certaines des questions de fond qui se font jour.

L'analyse est étayée par les résultats de deux enquêtes entreprises par le Secrétariat. La première, destinée à recueillir le point de vue des associations de producteurs, a été menée en coopération étroite et avec le concours de la FIPA. La seconde avait pour objet d'obtenir des données au niveau national auprès des pays membres. Malgré des taux de réponse relativement faibles, ces enquêtes ont apporté des éclaircissements et des informations nouvelles sur le recours aux contrats et le rôle potentiel des pouvoirs publics. Les principales conclusions de ce document sont les suivantes :

- Les principaux ressorts du développement de la contractualisation ont été liés à la consolidation des marchés, à la modification des courants d'échanges, aux possibilités de transport, aux avancées technologiques et à l'évolution de la demande des consommateurs.
- Les raisons fondamentales de recourir à la contractualisation, d'après la théorie économique, sont l'alignement des incitations, le partage des risques, le pouvoir de marché et les gains d'efficacité. Dans le récent contexte de transformation des systèmes agroalimentaires, la nécessité d'améliorer l'efficacité et la transparence des processus de production tend à constituer la raison d'être prédominante du recours aux contrats.
- Pour les représentants des associations de producteurs, le rôle des pouvoirs publics consiste essentiellement à préciser les « règles du jeu » et à favoriser des rencontres entre les acteurs de la filière avant la signature des contrats. Plusieurs études indiquent que les petites exploitations, en particulier dans les pays en développement, pourraient obtenir un meilleur accès au marché grâce au recours aux contrats agricoles.
- Les données recueillies auprès des gouvernements des pays membres laissent à penser qu'un pourcentage élevé des exploitations et de la production sont sous contrat, mais que ce pourcentage varie selon les produits et la taille des exploitations. En Finlande, par exemple, 80 % des élevages porcins et 90 % des exploitations laitières ont recours aux contrats, et cette part est en augmentation. Aux États-Unis, la taille des élevages porcins et bovins sous contrat est en général près de 4 et 12 fois supérieure, respectivement, à la taille moyenne des exploitations de ce type dans le pays.

- Dans certains cas, les pouvoirs publics peuvent avoir pour rôle de réduire les coûts de transaction ; de contribuer à combler les lacunes en matière d'information dans la négociation des contrats ; de faciliter l'exécution des contrats et la réduction des fraudes ; et de limiter les possibilités de « hold-up » et de recherche de rente.
- Dans le contexte de marchés au comptant de plus en plus étroits, où les prix peuvent ne plus refléter correctement les conditions du marché ni la situation financière des exploitations, les informations relatives aux prix au comptant peuvent devoir être complétées par des informations sur les contrats.
- Les deux enquêtes du Secrétariat ont souligné la nécessité de recueillir périodiquement des données de qualité sur le recours aux contrats agricoles. De nombreux pays membres ne possèdent pas de données aisément disponibles au niveau national sur le recours aux contrats. La contractualisation est sans doute appelée à prendre une importance croissante, et les données détaillées sur les contrats deviendront indispensables à un débat éclairé et à la définition de lignes d'action.

## ***I. Introduction***

Le secteur agroalimentaire a entamé à l'échelle mondiale un remarquable processus de transformation qui a accéléré le passage de marchés indépendants à des filières agroalimentaires beaucoup plus étroitement contrôlées. Très souvent, ces changements se sont accompagnés d'un recours accru à la contractualisation<sup>1</sup>. C'est peut-être la rapidité de ces changements qui suscite l'inquiétude des responsables politiques et de certaines parties prenantes. Cela étant, il existe souvent des incertitudes considérables quant à l'ampleur de ce « phénomène », à ses conséquences possibles pour les acteurs de la filière agroalimentaire et au rôle qu'un gouvernement devrait tenir dans cet environnement changeant.

La contractualisation est importante car elle peut constituer pour le secteur un autre mécanisme de gouvernance souvent susceptible d'améliorer l'efficacité des chaînes d'approvisionnement. Les améliorations peuvent notamment s'expliquer par la modification des motivations des participants au marché, par une plus grande coordination entre les différentes étapes de la chaîne d'approvisionnement, ainsi que par une meilleure information d'acteurs spécifiques et une meilleure gestion de la qualité et des flux de produits. Cependant, le développement de la contractualisation risque de réduire les marchés au comptant à la portion congrue et de raréfier les informations relatives aux prix au comptant à partir desquelles sont fixés les prix des contrats. En outre, la contractualisation sur des marchés concentrés tendant vers un monopole peut faire craindre de réels problèmes d'abus de pouvoir de marché.

Aussi les contrats représentent-ils un défi pour les pouvoirs publics, qui doivent non seulement garantir des pratiques et des règles du jeu équitables, mais aussi maintenir des flux d'information fiables sur les prix. Masten et Saussier (2002) ont fait valoir que pour les responsables de l'élaboration des politiques, il est indispensable de comprendre les fonctions et les implications des contrats pour pouvoir distinguer les pratiques efficaces des pratiques anticoncurrentielles, et mettre en place des politiques appropriées à cet égard. Le présent document s'efforce d'aborder certaines des questions que pose le recours accru à la contractualisation dans le secteur agroalimentaire.

Ce document commence par un tour d'horizon des facteurs d'évolution récents qui ont marqué l'industrie agroalimentaire et des changements qui en ont résulté dans l'organisation des secteurs de l'agroalimentaire. Il présente ensuite brièvement les évolutions survenues dans la théorie des contrats, puis expose les résultats de l'enquête sur la contractualisation dans l'industrie agroalimentaire, ainsi qu'une analyse du rôle que les gouvernements pourraient jouer pour réguler et soutenir cette contractualisation<sup>2</sup>.

## ***II. L'agriculture contractuelle – facteurs d'évolution et réponses***

Il importe de commencer par définir quels types de contrats doivent être pris en considération car ce terme a été utilisé à propos de pratiquement toutes les formes d'accord. Certaines des définitions renvoient à la conception juridique du contrat, au lien entre la conception et l'exécution des contrats, et à la dépendance à l'égard des règles juridiques et du fonctionnement du système juridique<sup>3</sup>. La motivation

---

<sup>1</sup> D'après de récentes enquêtes menées aux États-Unis, par exemple, la valeur de la production sous contrat dans ce pays a quasiment triplé au cours des trois dernières décennies, et représentait en 2003 près de 40 % de la production agricole nationale en valeur (MacDonald et Korb, 2006a).

<sup>2</sup> L'aide et la perspicacité du professeur Ménard (Université de Paris) dans les phases initiales du projet nous ont été très précieuses.

<sup>3</sup> Selon MacNeil (1974), les contrats sont des « promesses juridiquement contraignantes ». Masten (2000) définit le contrat comme un engagement juridique formel auquel chaque partie souscrit de façon expresse mais pas nécessairement par écrit. Brousseau et Glachant (2002) définissent le contrat comme un accord par lequel deux parties s'engagent sur leurs comportements réciproques – il s'agit donc d'un dispositif bilatéral de coordination.

première de cette étude étant de comprendre le rôle croissant de la contractualisation dans un contexte de coordination verticale accrue des filières agroalimentaires, l'attention portera principalement sur les contrats liés à la production et à la vente de produits agricoles. Ces types de contrats agricoles existent depuis longtemps, en particulier pour les produits agricoles périssables livrés aux industries de transformation, comme le lait pour l'industrie laitière ou les fruits et légumes pour le secteur de la conserve (Bijman, 2008). Little et Watts (1994) ont fait observer que les contrats de production de semences sont la règle depuis les années 1940 en Europe et en Amérique du Nord, où les semenciers concluent des contrats avec des producteurs auxquels ils imposent des conditions rigoureuses en matière de qualité et de quantité.

L'un des ressorts du développement de la contractualisation est le processus remarquable de transformation des filières agroalimentaires qui s'est engagé à l'échelle mondiale. Parmi les modifications les plus universellement répandues de la chaîne agroalimentaire, on peut citer la concentration, les nouveaux modes de consommation et les mutations technologiques.

1. *Concentration.* Plusieurs indications témoignent d'évolutions rapides dans le sens d'une concentration accrue de l'industrie agroalimentaire. Premièrement, le nombre des exploitations a fortement diminué et leur taille s'est accrue tandis que la production est devenue plus spécialisée<sup>4</sup>. Simultanément, il s'est produit un puissant mouvement de concentration dans le domaine de la transformation, du moins dans certains secteurs. Dans la filière porcine des États-Unis, les quatre plus gros abatteurs de viande porcine ont transformé 32% de tous les porcs en 1985 et 63% en 2006 (USDA, 2008). Dans le même pays, l'indice de concentration absolue pour les quatre plus grandes entreprises dans le secteur du conditionnement des bouvillons et des génisses est passé de 36 % en 1980 à 79 % en 2006 (pour l'ensemble des bovins, l'indice est passé de 29% en 1980 à 69% en 2006, USDA 2008). Des évolutions analogues se sont produites dans d'autres secteurs et dans des activités connexes (semenciers, pesticides, etc., voir Johnson et Melkonyan, 2003). La concentration dans le secteur de la distribution a été particulièrement visible, l'indice de concentration des 5 premières entreprises atteignant pas moins de 90 % dans le cas de l'Australie et du Canada, et rarement moins de 50 % dans la majorité des pays développés (Ménard et Klein, 2004 ; OCDE, 2006). Cette évolution s'est accompagnée du développement des marques de distributeurs, qui a conféré une importance majeure aux questions de réputation et accentué la tendance au renforcement des contrôles et au resserrement de la coordination verticale.
2. *Nouveaux modes de consommation.* Dans les pays développés, les craintes relatives à la disponibilité et au prix des denrées alimentaires ont été largement remplacées par des préoccupations liées à la qualité et à l'innocuité des aliments. Les consommateurs demandent plus de variété dans le choix d'aliments qui leur est offert, se soucient davantage de leur santé et de leur régime alimentaire, et prennent un plus grand nombre de repas hors de leur domicile. Ils sont aussi plus sensibles au bien-être des animaux et aux problèmes de protection de l'environnement. Il s'ensuit que l'intérêt pour certaines caractéristiques « non matérielles » des aliments intervient de plus en plus dans le processus de sélection des produits. Ce phénomène s'étend aussi aux pays en développement, sous l'effet de la hausse des revenus, de l'occidentalisation des régimes alimentaires et de l'urbanisation. Pour répondre à ces nouvelles préoccupations des consommateurs et ajuster les caractéristiques des aliments et des procédés, les

---

<sup>4</sup> Aux États-Unis, entre 1989 et 2003, la part des très grandes exploitations dans la production agricole (plus de 500 000 USD de chiffre d'affaires – chiffre corrigé de l'inflation) est passée de 38 % à 56 %, tandis que celle des petites exploitations (entre 10 000 et 250 000 USD) a chuté de plus de 40 % et que leur nombre a diminué de plus de 20 % (MacDonald et Korb, 2006a). La situation est analogue en Europe. En France, principal producteur agricole de l'UE, le nombre des exploitations a diminué des deux tiers entre 1958 et 2000, tandis que la superficie moyenne des exploitations a doublé (Ménard et Klein, 2004).

entreprises ont adopté des modes d'organisation considérés comme mieux adaptés pour coordonner une filière de plus en plus complexe. Le développement des échanges de produits adaptés aux besoins des consommateurs a aussi entraîné l'essor de filières spécifiques répondant à des normes de qualité et de production des aliments qui diffèrent des réglementations nationales.

3. *Mutations technologiques.* Trois évolutions sont particulièrement pertinentes lorsqu'il s'agit de comprendre le rôle croissant des pratiques contractuelles. *Premièrement*, les progrès des technologies de transport (conteneurisation, atmosphère contrôlée, taille et rapidité du fret, efficacité énergétique et systèmes de navigation par satellite) ont réduit les coûts de transport, permis de s'approvisionner auprès de sources éloignées et autorisé les distributeurs et transformateurs de denrées alimentaires à diversifier leurs sources d'approvisionnement (da Silva, 2005). Ils ont aussi augmenté le besoin de coordination et incité à mettre en place des modes d'organisation pouvant apporter un soutien approprié. *Deuxièmement*, les biotechnologies ont déplacé les limites des caractéristiques des produits et des possibilités de production. Cette évolution est souvent considérée comme une des raisons majeures de la transformation des modes d'organisation et du resserrement de la coordination verticale. C'est ainsi que la coordination verticale accrue du secteur semencier et de l'industrie chimique a été liée à la complémentarité des produits, aux coûts de la recherche-développement, aux économies d'échelle et de gamme créées par les droits de propriété intellectuelle et aux coûts de la réglementation (Fulton et Giannakas, 2001 ; Johnson et Melkonyan, 2003). *Troisièmement*, l'évolution des technologies de l'information joue un rôle important en procurant des moyens d'améliorer la planification, le contrôle et la prise de décisions tout au long de la chaîne de l'offre. Ces technologies permettent de faire respecter les contrats de manière beaucoup plus efficiente. Elles facilitent aussi la traçabilité, qui devient la norme pour de nombreux produits, compte tenu des exigences des consommateurs en matière de sécurité alimentaire.

Les transformations examinées ci-dessus ont incité à modifier les modes d'organisation au titre de la coordination verticale de manière à répondre à l'évolution des exigences et des attentes des consommateurs tout en améliorant l'efficacité de l'organisation de la filière par une minimisation des coûts de transaction. La coordination de la filière englobe toutefois un ensemble de possibilités, depuis les transactions sur le marché au comptant jusqu'à une intégration verticale complète<sup>5</sup> (Williamson, 1973). Entre ces extrêmes figurent les contrats et diverses autres formes d'organisation et de coopération. Le tableau 1 montre que le passage des marchés au comptant à l'intégration verticale se traduit par une perte rapide de maîtrise des décisions de production et des actifs pour l'exploitant agricole, qui devient à terme un « quasi salarié » de l'entreprise verticalement intégrée. De plus, le prix du marché perd progressivement son rôle de déterminant principal des transactions.

Il existe toutefois une grande diversité de dispositifs. Par exemple, les contrats de production diffèrent considérablement selon la relation juridique qui unit le producteur et le contractant, et selon le produit

---

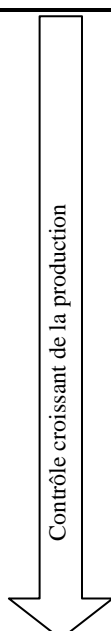
<sup>5</sup> Le marché au comptant est défini comme un marché où les produits sont vendus au comptant et livrés immédiatement ou dans un bref délai. Le prix est le déterminant principal de la transaction et reflète généralement la situation en temps réel, bien que les produits doivent répondre à des exigences minimales de qualité. Étant donné que le coût du stockage est effectivement plus élevé que le prix futur escompté, les prix au comptant reflètent généralement l'offre et la demande du moment, et non les mouvements de prix futurs. Selon la position qu'occupe une entreprise dans la chaîne, elle dispose de trois possibilités d'intégration ; l'*intégration verticale vers l'amont*, qui consiste pour une entreprise à intégrer les activités de ses fournisseurs d'intrants ; l'*intégration verticale vers l'aval* lorsque l'entreprise intègre les activités d'une autre entreprise de transformation ou d'un distributeur de ses produits et ; l'*intégration verticale équilibrée*, lorsque l'entreprise intègre les activités de filiales qui sont ses fournisseurs d'intrants et distribuent sa production.

concerné. En outre, plusieurs contrats de même « type » ne seront pas nécessairement structurés de la même façon en termes de conditions de prix (Katchova et Miranda, 2004, ont identifié huit mécanismes différents dans les contrats de commercialisation) et pourront présenter des caractéristiques différentes quant à leur durée, à la présence de clauses de confidentialité, aux règles relatives à la qualité, à la rémunération et aux quantités, etc. Les clauses de livraison portent sur la manipulation des produits, leur transport, les délais de livraison et les pénalités en cas d'écarts par rapport aux règles (Ménard, 1996 ; MacDonald *et al.*, 2004).

Les mécanismes de gouvernance le long de la chaîne agroalimentaire diffèrent non seulement d'un secteur agricole à l'autre, mais aussi au sein d'un même secteur. Dans certains secteurs, les contrats sont le mode privilégié de coordination tandis que dans d'autres, l'intégration verticale est plus courante (MacDonald et Korb, 2006a, 2006b). La diversité des contrats n'est pas uniquement liée aux différents produits de base. Pour un même produit et dans un même pays, les pratiques contractuelles peuvent varier considérablement. Par exemple, Key et McBride (2003) ont montré qu'aux États-Unis, la probabilité d'une contractualisation varie d'une région à l'autre. Des observations ponctuelles indiquent que la même situation prévaut en Europe. Ainsi, la contractualisation joue un rôle majeur dans le secteur avicole français (Ménard, 1996) tandis que l'intégration semble beaucoup plus développée aux Pays-Bas.

**Tableau 1. Mécanismes de gouvernance correspondant aux modes d'organisation verticale de la filière**

Forme de gouvernance	Description succincte	Maîtrise de la production	Paiements aux agriculteurs
Marchés au comptant	Les produits sont vendus au comptant et immédiatement livrés. Le prix est le déterminant principal de la transaction.	L'exploitant maîtrise les actifs et les décisions de production de l'entreprise agricole.	L'exploitant agricole reçoit le prix de sa production, négocié au moment de la vente juste avant la livraison.
Contrats de commercialisation	Stipule les conditions de vente. Contient des estimations de la production sous contrat, des volumes et des dates de livraison.	L'exploitant maîtrise les actifs et les décisions de production de l'entreprise agricole.	L'exploitant agricole reçoit le prix de sa production, négocié avant ou pendant la production du produit agricole.
Contrats de production	Contient des spécifications relatives aux ventes et à la production. Le producteur convient de livrer un produit obtenu de la manière stipulée dans l'accord.	Le contractant exerce un contrôle sur certaines décisions de production ou actifs de l'entreprise agricole.	L'exploitant agricole reçoit une rétribution pour services agricoles rendus dans la production du produit.
Intégration verticale	Renvoie au contrôle de la production. Le prix en tant que déterminant est remplacé par des décisions internes.	Une entreprise unique contrôle les actifs et les décisions de production aux stades adjacents de la production et de la transformation.	L'exploitant agricole-gestionnaire est rémunéré comme d'autres salariés pour ses compétences et son temps.



Source : Adapté de MacDonald *et al.* (2004).

En résumé, il existe une grande diversité de réponses organisationnelles aux mutations rapides que connaît l'industrie agroalimentaire. Le développement de la contractualisation est un élément important de ces réponses. La théorie des contrats et de l'organisation peut aider à mettre de l'ordre et à mieux percevoir les enjeux.



## *Théorie des contrats et motivation des parties contractantes*

Les nombreuses questions liées à la diversité des pratiques contractuelles peuvent être regroupées dans trois grandes catégories : (1) qu'est-ce qui favorise le développement de ces pratiques ? (2) quelles sont les mesures incitatives mises en œuvre pour assurer la coordination et le contrôle ? et (3) quel est l'impact de la contractualisation sur le secteur agroalimentaire ? Ces questions sont enracinées dans deux approches très différentes et plus ou moins concurrentes : l'économie des coûts de transaction, qui a contribué à l'analyse des différents modes d'organisation et à la compréhension des arbitrages entre ces modes ; et la théorie de l'agence, principalement axée sur les moyens de concevoir des incitations pouvant induire la convergence des intérêts hétérogènes, voire opposés, de parties interdépendantes.

Hart et Holmstrom (1987) et Salanie (1997) ont analysé les ouvrages sur la théorie de l'agence et aux modèles connexes. Ménard et Shirley (2004) présentent quant à eux un panorama des travaux relatifs à l'économie des coûts de transaction. On trouvera une analyse plus générale des principales approches de la théorie des contrats dans les travaux de Furubotn et Richter (1997) et de Brousseau et Glachant (2002). Les approches de la théorie des contrats sont examinées succinctement dans l'annexe 1 du présent document, l'accent étant mis sur les aspects intéressants plus particulièrement le secteur agroalimentaire.

Pour résumer en gros l'analyse présentée dans l'annexe, la différence entre la théorie des coûts de transaction et la théorie de l'agence réside dans la motivation des parties contractantes. Les principales raisons de recourir aux contrats, selon la théorie de l'agence, sont le transfert de risque (assurance) et l'alignement des incitations. En revanche, la théorie des coûts de transaction considère les contrats comme des dispositifs d'amélioration de l'efficacité permettant de structurer les ajustements *ex post* et de décourager les efforts réduisant la rente qui cherchent à influencer sur la répartition des gains, notamment les négociations *ex post*, les problèmes de « hold-up », et les coûts de recherche et d'évaluation *ex ante*<sup>6</sup>. Dans ce contexte, selon la théorie des coûts de transaction, les contrats devraient être déterminés par : (i) le besoin d'investissements spécifiques, qui crée des interdépendances de sorte que les partenaires cherchent des dispositifs de protection (ce qui devrait déterminer le type des contrats et leurs clauses) ; (ii) la nécessité d'améliorer l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement en réduisant les coûts ; (iii) la nécessité d'établir une coordination étroite dans un contexte où la qualité, la variété et l'innocuité des produits sont des aspects essentiels.

### *Efficacité*

L'efficacité est au centre des arguments de la théorie des coûts de transaction et constitue une des principales raisons d'être de la contractualisation, compte tenu des gains de productivité que favorisent l'amélioration des compétences en matière de gestion, celle des transferts de technologie et celle de la coordination. La coordination des investissements et la maîtrise des processus sont indispensables pour garantir la qualité des produits et optimiser l'utilisation des capacités de production et les économies d'échelle qui en découlent. D'après Key et McBride (2003), par exemple, les contrats de production dans la filière porcine sont associés à de nettes progressions de la productivité, tandis que Paul *et al.* (2004) constatent que les exploitations agricoles plus petites et celles qui font relativement peu appel à la contractualisation sont moins efficaces que les exploitations de plus grande taille qui recourent davantage aux contrats. Ces auteurs estiment que les efforts de réglementation des contrats peuvent avoir des coûts économiques non négligeables, mais ils remarquent également que la limitation des dommages à l'environnement reste une tâche réglementaire importante.

---

<sup>6</sup> Le problème du « hold-up » désigne une situation dans laquelle un exploitant investit dans des actifs spécifiques et devient vulnérable au comportement opportuniste d'autres acteurs de la chaîne d'approvisionnement, qui peuvent essayer de le contraindre à accepter des conditions moins favorables dans la mesure où il peut n'avoir guère d'autre possibilité, voire aucune, d'utiliser ces actifs.

L'efficience est un facteur économique important, mais pourquoi les marchés au comptant seraient-ils moins efficaces que la contractualisation ? Lambert et Wilson (2003) font valoir que si les marchés au comptant incitent effectivement à réduire les coûts, ils ne permettent pas de contrôler efficacement le comportement opportuniste des agriculteurs, des transformateurs ou des distributeurs. Par ailleurs, les marchés au comptant ne règlent pas de manière satisfaisante les problèmes de mesure relatifs à des aspects tels que l'innocuité des aliments, les caractéristiques de qualité non détectables, les assurances concernant le bien-être animal, etc. Le souci de satisfaire les « nouveaux » aspects de la demande a fait grimper les coûts d'information supportés par les entreprises agroalimentaires d'aval dans la recherche de fournisseurs dont les produits présentent (ou ne présentent pas) ces caractéristiques, et conduit les transformateurs et autres intermédiaires à mettre en place d'autres moyens de coordination, par exemple l'intégration ou des dispositifs contractuels. (voir Ménard, 1996 ; Maze, 2002 ; MacDonald *et al.*, 2004 ; Ward, 2001 ; Purcell, 2002 ; Sykuta et Parcell, 2002 ; Raynaud *et al.*, 2002).

### *Pouvoir de marché*

Les critiques de l'économie des coûts de transaction font valoir que le pouvoir de marché est peut-être la motivation fondamentale du développement de l'intégration verticale et des dispositifs contractuels. L'argument central est que les entreprises dominantes se serviraient des contrats pour étendre ou exercer leur pouvoir de marché. Par exemple, Hegrenes et Borgen (2003) estiment qu'une moindre réglementation, une faible coopération en matière de commercialisation et une faible concentration du marché aval aboutissent à des chaînes étroitement cordonnées verticalement où les agriculteurs se trouvent dans une position relativement faible.

Par ailleurs, une grande attention a récemment été accordée à l'importance croissante de ce que l'on appelle l'offre captive, par exemple dans l'approvisionnement des abattoirs en bétail par contrats. Le contrat comporte une formule de fixation des prix liée notamment aux transactions sur le marché au comptant. A mesure que la publication des prix devient moins transparente et que les marchés au comptant deviennent de plus en plus étroits, les grossistes en viande fortement concentrés peuvent diminuer leurs coûts en essayant d'abaisser les prix sur le marché au comptant. Cette possibilité a conduit le Congrès des États-Unis à adopter en 1999 la loi sur la publication imposée du prix du bétail. Cette loi oblige les grossistes en viande des États-Unis à rapporter les prix qu'ils paient aux producteurs pour les animaux au Département pour l'Agriculture du gouvernement des États-Unis (USDA), qui publie alors des résumés (moyennes) de ces prix au niveau national et pour différentes régions. Or, Schroeter et Azzam (2003, 2004) estiment que, d'après leurs données empiriques, l'offre captive n'a pas entraîné une faiblesse des prix sur le marché au comptant. Selon ces auteurs, la faiblesse des prix du marché ne doit pas servir de justification à des mesures restreignant le recours à l'offre captive. En outre, dans leur étude de 2004, MacDonald *et al.* notent que si, en théorie, on peut faire en sorte que les contrats créent un pouvoir de marché pour les acheteurs, on ne constate guère dans les faits d'exploitation du pouvoir de marché.

### *Alignement des incitations*

Une autre raison du rôle croissant des contrats donnée dans les travaux publiés est l'alignement des incitations. La littérature empirique consacrée à cet aspect est relativement pauvre, principalement en raison de l'absence de données et de la difficulté de dériver des hypothèses vérifiables pour comparer différents mécanismes d'incitation. Néanmoins, des études ont récemment été consacrées au rôle comparé de certains mécanismes incitatifs, par exemple les « tournois » par rapport aux contrats fondés sur des normes de performance fixes (Wu et Roe, 2006), et à l'impact possible des contraintes institutionnelles sur

les mécanismes d'incitation, par exemple les effets sur le bien-être de l'interdiction des tournois dans les contrats concernant des poulets de chair (Tsoulouhas et Vukina, 2001)<sup>7</sup>.

Tsoulouhas et Vukina notent que dans le secteur du poulet de chair des États-Unis, les paiements fondés sur des tournois créent souvent une appréhension quant au comportement opportuniste possible du principal (acheteur, transformateur). De plus, les exploitants ont du mal à accepter que pour des efforts identiques, leur revenu varie notablement. En règle générale, il est difficile de concevoir un contrat optimal et d'aligner parfaitement les incitations. L'alignement est induit par un ensemble complexe de facteurs, par exemple les attitudes relatives envers le risque, le degré d'asymétrie de l'information, l'importance de l'aléa moral, et les possibilités d'antisélection (Hobbs et Young, 2001). Ces difficultés pourraient expliquer pourquoi de simples contrats sont souvent préférés à des formules complexes.

### *Partage des risques*

Les tenants de l'argument du partage des risques considèrent les contrats comme un moyen de transférer les risques d'un acteur de la chaîne d'approvisionnement à un autre en présence d'une information asymétrique. D'après l'enquête menée par Patrick *et al.* (1998), une majorité d'exploitants agricoles considèrent que les contrats à livraison différée sont un moyen efficace de réduire les risques. Moins du tiers seulement des personnes ayant participé à l'enquête estiment que les marchés au comptant sont efficaces pour assurer une protection contre les risques. Toutefois, si le partage des risques est le principal argument en faveur de la contractualisation, on pourrait s'attendre à ce que les exploitants sous contrat dégagent des bénéfices moyens inférieurs à ceux d'autres exploitants, en échange de la réduction des risques. Or, MacDonald *et al.* (2004) constatent que les prix des contrats dépassent souvent les prix moyens du marché pour certains produits de base, et que certains producteurs peuvent adopter la contractualisation pour s'assurer des prix plus élevés plutôt que pour diminuer les risques dus à l'évolution des prix. Ces producteurs peuvent obtenir des prix plus élevés s'ils fournissent des produits ayant des caractéristiques uniformes ou spéciales recherchées par les acheteurs.

D'autres études ont aussi réfuté l'idée selon laquelle le risque est le principal facteur déterminant le choix d'arrangements contractuels. Allen et Lueck (1999, 2005) font état de facteurs qui sont, à leur avis, plus importants que le partage des risques, par exemple la nécessité d'améliorer la coordination et de réduire les coûts de transaction<sup>8</sup>. De plus, les agriculteurs ont à leur disposition de nombreuses stratégies de gestion des risques autres que la contractualisation (Harwood *et al.*, 1999). Certes, des contrats correctement rédigés peuvent procurer une certaine protection contre les risques, mais le partage des risques ne semble pas être le moteur du développement récent de la contractualisation en agriculture.

En résumé, il est difficile d'évaluer les autres mécanismes d'incitation associés à différents types de contrats en raison de l'insuffisance des données, ainsi que de l'hétérogénéité et de la complexité des contrats. Néanmoins, les études dont on dispose distinguent plusieurs raisons fondamentales de recourir à la contractualisation en agriculture : l'alignement des incitations, le partage des risques, le pouvoir de marché et les gains d'efficacité. Les données empiriques, bien que rares, laisseraient à penser que ces raisons n'ont pas toutes le même poids dans la décision de conclure des contrats et dans les choix organisationnels. Dans l'industrie agroalimentaire, le recours accru aux contrats a été lié à la nécessité d'améliorer l'efficacité, la qualité et la transparence du processus de production, ainsi qu'à l'aptitude à garantir certaines caractéristiques souhaitées des produits.

---

<sup>7</sup> Le tournoi consiste à classer les paiements en fonction de la performance relative de plusieurs agents.

<sup>8</sup> Key (2002) estime aussi que la valeur de la réduction des risques pour les agriculteurs est surestimée si les analyses ne tiennent pas compte de la perte d'autonomie subie par de nombreux exploitants sous contrat.

### *III. Portée et usage des contrats dans le secteur agroalimentaire – résultats des enquêtes*

Dans les sections qui précèdent, nous avons examiné le rôle des contrats et les principales raisons d'y recourir en agriculture. Cet exposé s'appuyait sur un panorama des études théoriques et empiriques sur la question. Une majorité des études citées porte essentiellement sur un aspect particulier de la contractualisation. De plus, ces études partent généralement de données d'enquête pour analyser un secteur précis. La contractualisation a été étudiée en particulier pour la filière avicole (Knoeber, 1989 ; Ménard, 1996 ; Goodhue, 2000 ; Tsoulouhas et Vukina, 2001), la filière porcine (Key et McBride, 2003 ; Wang et Jaenicke, 2006 ; Reimer, 2006), la filière des fruits et légumes (Valceschini et Soler, 1999) et la filière bovine (Xia et Sexon, 2004).

L'un des objectifs de la présente étude était de recueillir des données au niveau des producteurs ou des groupements de producteurs, afin de pouvoir évaluer les principales caractéristiques des contrats et de déterminer les principales incitations et conséquences de la contractualisation pour les agriculteurs, tout en contribuant à définir le rôle du contexte institutionnel et des politiques publiques. Un autre objectif était de rassembler des informations sur l'agriculture contractuelle au niveau national, afin de se faire une idée plus précise de son importance dans les différents secteurs et pays. En outre, il était envisagé de recenser les données existantes et les données collectées par des enquêtes spéciales au niveau du territoire national, ainsi que des points de contact et autres sources d'information sur les contrats.

#### *Collecte des données*

La collecte des informations sur les contrats a été effectuée à l'aide d'un questionnaire envoyé aux associations de producteurs susceptibles de disposer de données ou de transmettre le questionnaire directement aux producteurs. La collaboration avec la Fédération internationale des producteurs agricoles (FIPA) a été sollicitée afin de faciliter la procédure d'enquête. Le questionnaire était conçu de manière à aborder les principaux aspects des contrats tout en restant relativement simple et succinct<sup>9</sup>. Il a été affiné à la lumière des commentaires du Groupe de travail des politiques et des marchés agricoles.

Le questionnaire final se composait de trois parties. La partie I visait à recueillir des données de base telles que le nom de l'association, le groupe de producteurs, le principal produit commercial produit par les membres de l'association, la taille moyenne des exploitations, etc. La partie II portait sur les principales caractéristiques des contrats, par exemple la présence de clauses d'exclusivité ou de pénalités, les modalités de fixation des prix et de paiement, la durée moyenne de validité des contrats et les procédures de renouvellement. La partie III avait trait aux mesures incitatives en faveur des contrats et à leur impact sur le secteur, et demandait aux participants leur avis sur les contrats et le rôle potentiel des pouvoirs publics. Des questions à réponse libre ont aussi été prévues afin d'obtenir des éléments plus complets sur les avantages et inconvénients potentiels ou perçus de la contractualisation dans le secteur agroalimentaire, ainsi que sur le rôle potentiel des pouvoirs publics.

En outre, un questionnaire plus succinct a été adressé aux ministres de l'agriculture des pays de l'OCDE afin d'obtenir des informations sur les activités de recherche (éventuellement) menées dans leur pays (évaluations, enquêtes spéciales, etc.) et d'analyser le rôle, la portée et les implications de la contractualisation pour l'action des pouvoirs publics. Ce questionnaire portait sur les données au niveau national, sur la contractualisation par secteur, sur les parts de production en termes sectoriels ainsi que sur les types de contrat, lorsque ces informations étaient disponibles<sup>10</sup>.

---

<sup>9</sup> Le questionnaire a été conçu avec l'aide du professeur Ménard (Université de Paris).

<sup>10</sup> Ces deux questionnaires sont disponibles sur demande.

### *Résultats des questionnaires adressés aux associations de producteurs*

Le questionnaire conçu pour les associations de producteurs a été diffusé avec le concours de la FIPA auprès des membres de cette fédération, ce qui a permis d'atteindre un large public puisque la FIPA représente 120 organisations agricoles nationales dans 79 pays. Les participants étaient invités à retourner le questionnaire par courriel directement au Secrétariat de l'OCDE. Le taux de réponse a été faible, et un questionnaire de suivi uniquement consacré à des questions d'ordre qualitatif (partie 3) a ensuite été diffusé, sans beaucoup plus de succès. Le fait que de nombreuses associations de producteurs ne disposent pas de données aisément accessibles sur le recours aux contrats a probablement constitué le principal obstacle<sup>11</sup>.

Le Secrétariat a reçu en tout 14 réponses (la liste des répondants est résumée au tableau A2.1 de l'annexe 2). De plus, les participants à l'enquête n'ont pas toujours été en mesure de répondre à toutes les questions. Certains répondants étaient aussi des associations de producteurs d'un produit ou groupe de produits spécifique, de sorte que certains produits ne sont couverts que dans un petit nombre de réponses au questionnaire. Dans ces conditions, il est malheureusement impossible d'entreprendre d'une analyse statistique de l'échantillon et d'en tirer des conclusions empiriques. Néanmoins, les réponses qui ont été données au questionnaire fournissent d'intéressants éclaircissements et informations sur l'agriculture contractuelle. Il convient de noter que la plupart des associations de producteurs ayant rempli le questionnaire représentent un très grand nombre d'agriculteurs.

Compte tenu du faible taux de réponse et du nombre de produits spécifiés, les réponses à la première partie du questionnaire sont difficiles à résumer ou à présenter dans un tableau. On peut toutefois observer une différence dans l'utilisation des contrats entre les répondants des pays membres de l'OCDE et ceux des pays non membres de l'OCDE. Ainsi, les associations du Brésil et d'Afrique du Sud ont indiqué que l'utilisation de contrats laitiers ne dépassait pas 10 % et 20 % respectivement, tandis que selon la plupart des réponses émanant de pays de l'OCDE, la majeure partie de la production laitière est régie par des contrats.

D'après les réponses à la deuxième partie du questionnaire, les principales clauses des contrats sont utilisées de la même façon pour tous les produits. Le recours à des clauses de confidentialité n'a été rapporté que dans un cas pour le blé et le maïs, aussi ces clauses ne semblent-elles pas constituer un élément important des contrats utilisés par les membres des associations de producteurs couvertes par l'enquête. Les clauses d'exclusivité, qui empêchent tout recours au marché libre, ont été signalées plus fréquemment que les clauses de confidentialité. La traçabilité représente une clause importante, principalement pour les fruits et les produits animaux mais moins pour les grandes cultures. Les mécanismes de prix les plus souvent cités sont les formules avec prix et volumes fixes, ainsi que les formules de détermination du prix en fonction de la qualité et des caractéristiques des produits, tandis qu'un seul cas de formule avec prix fixe uniquement (sans précision de volume) a été mentionné (pour des grandes cultures). Une formule de prix fondée sur le marché au comptant a été utilisée principalement pour les grandes cultures, tandis qu'une formule reposant sur les performances de production a servi au moins une fois pour tous les produits à l'exception de la viande bovine et des produits laitiers. Aucun des répondants n'a fait état de contrats indiquant expressément une valeur pour un service rendu par l'exploitant. La majorité des répondants ont indiqué que la durée normale d'un contrat est inférieure à 12 mois et que les contrats sont renégociés à chaque campagne. Aucun des répondants n'a signalé le recours à des contrats renouvelés automatiquement.

La troisième partie – plus qualitative – du questionnaire a obtenu le taux de réponse le plus élevé. Les tableaux A2.2 et A2.3 de l'annexe 2 regroupent les réactions, tirées de 12 réponses au questionnaire, à des

---

<sup>11</sup> Des problèmes linguistiques ont pu aussi jouer un rôle.

énoncés concernant les incitations à recourir aux contrats et les conséquences qui en découlent. Les énoncés sont classés d'après les réponses obtenues, depuis ceux auxquels les répondants souscrivent le plus jusqu'à ceux avec lesquels ils sont le plus en désaccord<sup>12</sup>. Le tableau A2.2 montre que tous les répondants sont tout à fait d'accord avec l'idée que les contrats facilitent la planification des activités, réduisent les risques dus à l'évolution des prix, facilitent la coordination avec les fournisseurs et les acheteurs, réduisent les risques de perte de chiffre d'affaires et abaissent les coûts de recherche de marchés. La majorité d'entre eux estime aussi que les contrats facilitent l'investissement et/ou l'accès au crédit et apportent un soutien managérial ou technique. Certes, les répondants conviennent que les contrats réduisent le risque de hold-up, mais il s'agit de la question qui a été la moins bien comprise en dépit de la note explicative ajoutée en bas de page. La moitié des répondants ont reconnu qu'ils n'étaient pas en mesure de répondre à la question. Les avis sont partagés quant à savoir si les contrats augmentent la productivité et donnent accès à de nouvelles technologies, les réponses négatives étant les plus nombreuses.

Il ressort du tableau A2.3 que pour la majorité des répondants, les contrats améliorent le contrôle de la qualité et améliorent le flux de production. En dépit de certaines opinions divergentes, la majorité estime aussi que les contrats pourraient aboutir à un contrôle plus strict des agriculteurs, nuire à la transparence des prix et engendrer des marchés au comptant plus étroits. L'énoncé selon lequel les contrats créent une dépendance à l'égard des fournisseurs et des acheteurs est approuvé par trois quarts des répondants, mais plusieurs réponses indiquent aussi un complet désaccord. Les avis sont partagés sur la question de savoir si les contrats abaissent les prix des produits pour les agriculteurs. La différence tient en grande partie au produit concerné. Les associations représentant principalement des cultivateurs et des producteurs de fruits et légumes sont d'accord avec cet énoncé, tandis que celles représentant des éleveurs ne le sont pas. Les avis sont aussi partagés quant à savoir si les contrats favorisent l'adoption de nouvelles technologies, incitent à adopter de nouvelles techniques de gestion ou réduisent les choix de production. Néanmoins, tous les participants sont d'avis que les contrats n'augmentent pas les prix à la production.

Une question ouverte invitait les participants à énumérer trois raisons principales pour lesquelles les contrats pourraient être avantageux pour les agriculteurs. Les réponses confirment dans une certaine mesure les avis présentés dans les tableaux A2.2 et A2.3. Les répondants ont confirmé l'importance des contrats pour réduire le risque prix/ventes, assurer la fourniture et la commercialisation des produits et améliorer la stabilité et la circulation des marchandises sur le marché. Plus précisément, les répondants estiment que les contrats garantissent la disponibilité de matières premières dans les délais, les volumes et la qualité requis. D'autres avantages des contrats ont été liés à l'aptitude à faciliter le financement, les garanties financières pour les producteurs et les investissements ainsi que la planification à long terme. Dans plusieurs réponses, il a aussi été indiqué que les contrats avaient pour avantage de faciliter le contrôle de la productivité et de la qualité de la production, de stimuler l'amélioration de la qualité, de permettre de répondre aux besoins des clients et de donner accès à de nouvelles technologies. Pour un des répondants, les contrats peuvent constituer une bonne méthode pour abaisser les coûts et augmenter les revenus.

L'une des raisons souvent invoquées pour expliquer pourquoi les contrats pourraient être préjudiciables aux agriculteurs est la création d'une dépendance à l'égard des fournisseurs et des acheteurs. Les répondants ont souvent mentionné à cet égard une position de faiblesse des petits producteurs dans leurs négociations avec de « gros » acheteurs. L'un des répondants a aussi fait valoir que les contrats ne réduisent pas le risque de hold-up. Il a aussi été noté que les contrats pouvaient ralentir la réaction aux fluctuations du marché, introduire des éléments de rigidité dans les relations commerciales, voire limiter la concurrence et la productivité. Les contrats à long terme sont lents à répondre aux oscillations rapides des prix des matières premières, et entravent la modification des conditions contractuelles. Parmi les

---

<sup>12</sup> L'ordre de classement a été établi selon une formule simple, les réponses « tout à fait d'accord » comptant pour 2 points, « plutôt d'accord » pour 1 point, « plutôt pas d'accord » pour -1 point et « pas du tout d'accord » pour -2 points. Les énoncés ont ensuite été classés en fonction du total obtenu.

inconvénients attribués aux contrats, l'accent a aussi été mis sur le fait qu'ils limitent la mobilité des producteurs et les choix de production. Il a aussi été noté que les contrats alourdissent la charge administrative des agriculteurs qui sont confrontés à des réglementations et des problèmes juridiques complexes.

L'enquête visait aussi à obtenir des informations sur l'assistance actuellement fournie aux exploitants par les pouvoirs publics au sujet des contrats. Sur les douze réponses au questionnaire, une seule a expressément évoqué l'assistance fournie par un gouvernement. Il était stipulé que cette aide passait par l'organisation d'associations de vente et de stages de formation. D'autres réponses ont fait mention d'une participation très limitée ou inexistante des pouvoirs publics. De nombreuses associations ont indiqué qu'elles apportaient elles-mêmes une assistance aux agriculteurs au sujet des contrats. Certaines associations prêtent leur concours lors de la négociation des contrats. En Italie, par exemple, elles signent avec les autres acteurs de la chaîne des accords annuels ou triennaux qui définissent des principes généraux pour la signature de contrats entre les agents. En Slovaquie, les associations de producteurs offrent des services consultatifs pour les contrats et les études de marché. Elles organisent aussi des stages et des conférences, et aident à l'établissement de nouveaux contrats. Dans les pays non membres de l'OCDE, le soutien apporté par les associations est plus limité et souvent jugé informel et insuffisant. De plus, comme indiqué par une organisation de producteurs des Philippines, les membres de l'association ne demandent conseil qu'après avoir signé un contrat, lorsqu'ils commencent à rencontrer des difficultés.

Les associations de producteurs ont aussi été invitées à donner leur avis sur le rôle que les pouvoirs publics pourraient jouer pour faire face aux problèmes de contractualisation dans le secteur agroalimentaire. Les avis sont clairement partagés sur cette question. Pour la moitié des répondants, les pouvoirs publics ne devraient pas intervenir. Ils considèrent les contrats comme des accords entre entités privées, les pouvoirs publics ne devant pas interférer ni favoriser une partie ou l'autre<sup>13</sup>. L'autre moitié estime que les pouvoirs publics ont un rôle à jouer mais que ce rôle consiste principalement à préciser les « règles du jeu ». Par exemple, les gouvernements pourraient définir des dispositions contractuelles minimales qui protégeraient les droits élémentaires des producteurs et des acheteurs. Ils pourraient veiller à ce que ces dispositions minimales apparaissent dans tous les contrats (traduction des documents dans les dialectes locaux si nécessaire, transparence complète dans les détails et dispositions du contrat, formules de prix et normes de qualité clairement définies, système de règlement des différends mutuellement acceptable et économiquement abordable, etc.).

Les pouvoirs publics pourraient aussi fournir des orientations en expliquant les modalités des contrats aux agriculteurs. Cette action pourrait être complétée par une sensibilisation et une formation des dirigeants agricoles afin qu'ils puissent négocier les contrats de manière efficace. En outre, dans toute la mesure du possible, les pouvoirs publics pourraient offrir des services de soutien et engager des investissements (conseil, diffusion de la technologie, etc.) qui encourageraient les acheteurs et les producteurs et leur donneraient les moyens de signer des contrats dans des conditions mutuellement avantageuses. En d'autres termes, les pouvoirs publics sont considérés comme un médiateur possible qui pourrait favoriser les rencontres entre les acteurs de la filière avant la signature des contrats. De plus, étant donné que les actions en justice sont hors de prix pour les petits exploitants, certains considèrent que les pouvoirs publics pourraient mettre en place des mécanismes d'arbitrage auprès desquels les agriculteurs pourraient demander réparation immédiate ou transmettre leur plainte, ce qui faciliterait aussi les règlements à l'amiable. De cette façon, les pouvoirs publics contribueraient à améliorer l'exécution des clauses contractuelles.

---

<sup>13</sup> Un répondant a même « averti » qu'un organisme gouvernemental pourrait être rendu responsable, s'il aidait une organisation agricole à signer un contrat qui déboucherait sur un contentieux.

Bien que, selon certains répondants, les pouvoirs publics n'aient pas à s'occuper des contrats, ils ont un rôle à jouer dans l'élaboration de politiques destinées à faciliter l'entrepreneuriat et les relations durables entre participants à la chaîne de valeur. Cependant, la position généralement faible des agriculteurs en tant qu'entrepreneurs individuels a aussi été reconnue, et il a été suggéré que les exploitants d'un même groupe de produits devraient s'organiser afin de mieux répondre aux demandes des acheteurs, de réaliser des économies d'échelle suffisantes et de renforcer leur position de négociation. Cet aspect a été jugé particulièrement important pour les agriculteurs produisant des denrées périssables ou des produits pour lesquels il n'existe pas de marché (au comptant) de masse auquel ils pourraient vendre immédiatement leur récolte. De plus, ces coopératives ou groupements de producteurs pourraient aussi faciliter la sensibilisation et les échanges de vues, et apporter une aide pour résoudre les problèmes liés aux contrats.

Les réponses au questionnaire apportent des éclaircissements intéressants. Compte tenu de l'importance de la contractualisation, on pourrait s'attendre à ce que les acteurs concernés et les groupements de producteurs aient réalisé un plus grand nombre d'enquêtes, puisqu'ils ont aussi besoin de mieux comprendre l'ampleur et les conséquences du recours aux contrats pour leurs adhérents. Ainsi, les experts laitiers auprès de l'organisation représentant les agriculteurs européens et leurs coopératives ([www.copa-cogeca.eu](http://www.copa-cogeca.eu)) ont récemment analysé les modalités actuelles et le potentiel futur de la contractualisation dans le secteur laitier européen. Cette analyse a été menée à l'aide d'un questionnaire adressé en juin 2008 aux organisations membres du Copa-Cogeca dans toute l'Europe<sup>14</sup>. Près de vingt réponses ont été retournées par des experts de l'élevage laitier représentant la majorité des principaux pays producteurs laitiers de l'UE ; elles donnent une idée de la façon dont les contrats sont actuellement gérés et de ce que les grandes organisations représentant les producteurs laitiers européens pensent des contrats dans le contexte des politiques de l'UE à l'égard du secteur laitier. L'encadré 1 présente une synthèse et une analyse des résultats de l'enquête du Copa-Cogeca.

---

<sup>14</sup> Le Secrétariat a contribué à l'enquête du Copa-Cogeca au stage de la conception du questionnaire.



### **Encadré 1. Le recours aux contrats dans le secteur laitier de l'UE – point sur la situation actuelle**

Les résultats de l'enquête indiquent que les contrats de production laitière sont utilisés dans une grande majorité des pays ayant répondu au questionnaire. Dans certains pays, l'organisation coopérative du secteur, assortie de règles spécifiques, remplace les contrats laitiers. Les contrats de production sont utilisés par une grande majorité (plus de 60 %) des producteurs dans les pays ayant répondu au questionnaire, et les producteurs en sont généralement satisfaits. Dans quelques pays, il peut même s'agir de contrats oraux (Autriche, France, par exemple).

Les contrats laitiers existants relèvent principalement du droit commercial ou civil de chaque pays. Dans quelques cas exceptionnels, une décision spéciale du gouvernement impose aux exploitants les conditions d'un contrat type d'achat/vente (par exemple en Lituanie). Un contrat laitier contient généralement les informations suivantes : les parties prenantes au contrat, les prix et modalités de paiement, le volume acheté, la durée du contrat et les conditions de résiliation, les modalités de livraison et d'échantillonnage, les prescriptions concernant la qualité et la composition du lait, les exigences en matière d'hygiène, les responsabilités, les primes et les amendes. Toutefois, une majorité de contrats ne sont pas harmonisés au niveau national ni même à l'échelle des organisations. Une approche « universelle » ne sera donc peut-être pas acceptable ni praticable. En revanche, un manque complet d'harmonisation (conditions minimales communes pour les contrats) pourrait risquer de fausser la concurrence. D'énormes différences demeurent entre les pays européens quant à la façon d'aborder la teneur d'un contrat laitier. Certains pays adoptent une approche minimaliste et ciblent principalement les volumes et les prix, laissant aux exploitants la possibilité d'ajouter d'autres conditions ; d'autres cherchent à régler chaque détail d'un contrat.

Quant à savoir si les experts du Copa-Cogeca pensent que les contrats constitueraient un outil intéressant pour stabiliser et planifier l'offre de lait, la réponse est largement positive (83 % approuvent). L'intérêt de la contractualisation réside principalement dans les raisons suivantes : les contrats permettent de planifier la production, facilitent l'accès au crédit à des fins d'investissement, permettent une meilleure coordination entre les producteurs et les acheteurs et assurent aux agriculteurs une protection juridique. En revanche, les experts ne pensent pas que les contrats faciliteraient un partage plus équitable des revenus aux différents stades de la filière agroalimentaire ni qu'ils contribuent à augmenter le prix du lait. Quant à l'impact possible d'une généralisation des contrats, les répondants conviennent pour la plupart que les contrats amélioreraient l'harmonisation des normes de qualité, qu'ils ne fausseraient pas la concurrence et qu'ils n'empêcheraient pas les producteurs de s'adapter librement à la demande. Ils ne sont cependant pas convaincus que les contrats pourraient contribuer à améliorer la productivité du secteur.

Compte tenu de l'intérêt général suscité par les contrats laitiers, les répondants ont été invités à s'exprimer sur la façon dont ils souhaiteraient que les contrats évoluent. Premièrement, les experts semblent attacher plus d'importance à la négociation collective des contrats, qui permettrait de renforcer le pouvoir de négociation des agriculteurs et de garantir un certain degré d'harmonisation des contrats. De telles négociations collectives pourraient prendre plusieurs formes, par exemple par l'intermédiaire de groupements d'agriculteurs ou sous la supervision/avec le concours d'organisations interprofessionnelles. Néanmoins, la liberté de choix des producteurs laitiers est considérée comme très importante pour tous les types de contrats, qu'ils soient individuels ou collectifs\*. Aussi les experts sont-ils restés divisés sur la question de savoir si les producteurs laitiers devaient ou non être contraints d'adhérer aux pratiques contractuelles. Deuxièmement, les répondants se sont prononcés en faveur de contrats à durée déterminée, ou de contrats fondés sur un accord renouvelable. Les contrats à plus long terme ne devraient pas empêcher les deux parties d'apporter des modifications au contrat concernant les prix et d'autres aspects. Aucun consensus ne se dégage clairement quant à la durée idéale d'un contrat (la fourchette va de 6 mois à 5 ans, voire une période indéfinie). Chacun des experts du Copa-Cogeca estime que les contrats doivent impérativement présenter une souplesse suffisante. Cependant, la souplesse concernant les volumes, les prix et les prescriptions qualitatives en particulier devrait être fondée sur des critères objectifs et mesurables.

En ce qui concerne le contenu des contrats, le prix d'achat est d'une importance primordiale, sauf pour certaines organisations coopératives. Le mécanisme de fixation des prix serait très probablement fondé sur un prix minimal, qu'il serait possible d'ajuster. Le prix final payé pour le lait serait établi à partir d'une formule claire. À propos d'une différenciation possible du prix du lait selon que celui-ci est transformé en produits destinés au marché national ou aux marchés étrangers, les experts sont clairement opposés à une telle pratique. Les avis sont plus partagés au sujet de l'opportunité de différencier le prix en fonction de la nature du produit laitier transformé (par exemple, produits agricoles bruts et produits à plus forte valeur ajoutée ; produits biologiques). De surcroît, les contrats devraient indiquer le volume acheté, mais prévoir les pénuries ou excédents. Ils devraient aussi définir les conditions d'achat (modalités de paiement) ainsi que les normes de production (qualité, hygiène, composants laitiers). En revanche, l'exclusivité de la relation producteur/transformateur devrait être évitée, de l'avis des experts. Les avis sont plus partagés sur la question de la gestion des contrats, en particulier concernant l'harmonisation au niveau national ou européen. Un cadre trop restrictif pour tous ne serait pas accepté, mais un

« guide de bonnes pratiques » en matière de contrats pourrait être une solution envisagée par certains comme un moyen de renforcer le traitement non discriminatoire entre les producteurs laitiers et d'élaborer des normes communes. Un groupe de répondants préconise même l'adoption d'un droit des contrats communautaires ou la modification du droit de la concurrence au niveau national ou de l'UE. Aucun avis ne se détache clairement quant à savoir qui doit définir des orientations concernant les contrats laitiers (UE, gouvernements nationaux ou organisations professionnelles) et si les accords interprofessionnels offriraient une solution de remplacement utile.

En conclusion, les producteurs européens et leurs coopératives sont généralement curieux d'approfondir la question des contrats. Le souhait le plus répandu est celui de pouvoir conclure des contrats flexibles issus de négociations collectives, ce qui se traduirait en partie par des contrats à durée limitée et en partie par la fixation du prix, du volume et des normes qualitatives. En revanche, les avis sont partagés en ce qui concerne les caractéristiques et la gestion des contrats, le degré d'harmonisation au niveau national ou de l'UE, l'opportunité de rendre les contrats obligatoires ou non, la nécessité de modifier la législation relative à la politique de la concurrence à l'échelle nationale ou de l'UE, et le rôle que les organisations interprofessionnelles pourraient jouer dans l'établissement et l'exécution des contrats de livraison et d'achat de lait.

Ce premier aperçu des perspectives d'avenir des contrats laitiers en Europe permettra au Groupe de travail COPA-COGECA sur le lait et les produits laitiers de lancer un nouveau débat interne sur la façon dont les contrats pourraient évoluer toutes choses égales par ailleurs à l'avenir. A partir des conclusions de ce débat, le groupe continuera d'élaborer une stratégie commune pour l'avenir du secteur laitier de l'UE. Cette stratégie pourrait partir de l'idée qu'avec la suppression progressive des quotas laitiers, le secteur va devoir trouver de nouveaux moyens de planifier les volumes laitiers. Les contrats prendraient ainsi une importance plus grande qu'actuellement dans les relations avec les acheteurs car ils pourraient devenir des sortes de quotas. L'enjeu essentiel pour les producteurs laitiers sera alors de savoir comment préserver une relation équilibrée avec les acheteurs.

\* Les définitions utilisées dans l'enquête sont les suivantes : un *contrat individuel* est un contrat établi entre le producteur et l'acheteur (coopérative ou entreprise de transformation privée). Un *contrat collectif* est un contrat qui, bien que n'étant pas signé par un groupe d'agriculteurs mais sur une base individuelle, est issu de négociations collectives menées par un groupe de producteurs ou une organisation interprofessionnelle avec une entreprise de transformation (ou un groupe d'entreprises de transformation).

Source : Stanislav Jas, Groupe de travail COPA-COGECA sur le lait et les produits laitiers

### *Résultats des questionnaires au niveau national*

Alors que le questionnaire détaillé adressé aux associations de producteurs visait à mettre en évidence les questions de fond pertinentes et sollicitait des informations sur la conception des contrats, leurs causes et leurs effets, le questionnaire envoyé aux ministères de l'agriculture des pays de l'OCDE avait pour objet de dresser le bilan des activités existantes de collecte de données nationales et de données tirées d'enquêtes spéciales, ainsi que de recueillir des informations sur l'importance de la contractualisation au niveau national. La présente section résume les réponses à ce questionnaire.

Le Secrétariat a reçu 9 réponses au questionnaire. De nombreux pays membres ne possèdent pas de données aisément disponibles au niveau national sur les contrats. Plusieurs pays ont fait savoir au Secrétariat qu'ils manquaient de données sur la contractualisation, ce qui était aussi indiqué dans plusieurs réponses au questionnaire. Le tableau A3.1 de l'annexe 3 récapitule les informations relatives aux sources existantes d'information sur l'agriculture contractuelle dans les pays qui ont renvoyé le questionnaire<sup>15</sup>. Ce tableau montre que des données sur l'utilisation de contrats au niveau national sont disponibles en Finlande, au Japon et aux États-Unis. Les États-Unis ont aussi signalé l'existence d'enquêtes spécialisées spécifiques, de même que l'Allemagne et la Slovaquie<sup>16</sup>.

<sup>15</sup> La liste des personnes à contacter au sujet de l'agriculture contractuelle au sein des ministères de l'agriculture est disponible sur demande auprès du Secrétariat.

<sup>16</sup> L'Espagne n'a pas renvoyé le questionnaire mais a fourni des informations sur les contrats dans la production d'agrumes (voir l'annexe 4).

Le tableau A3.2 présente les données disponibles sur le pourcentage d'exploitations par secteur qui ont eu recours à des contrats, récemment ou au cours des 5 à 10 dernières années<sup>17</sup>. Ces données montrent clairement les différences considérables qui existent entre pays et produits quant à l'importance et à l'évolution de la contractualisation dans le secteur agroalimentaire<sup>18</sup>.

Au Japon, par exemple, près de la moitié des élevages avicoles et un quart environ des élevages porcins ont recours aux contrats. Dans le même pays, le pourcentage d'exploitations d'élevage sous contrat a diminué entre 2000 et 2005, tandis que celui des exploitations produisant des fruits et légumes sous contrat a presque doublé. En Finlande, 80-90 % des exploitations porcines et laitières ont recours à la contractualisation et cette part est en augmentation. La proportion est beaucoup plus faible pour le blé, encore qu'elle soit aussi en augmentation. En revanche, le pourcentage d'élevages bovins sous contrat semble avoir diminué considérablement au cours des 5 à 10 dernières années.

Aux États-Unis, le pourcentage d'exploitations de culture faisant appel aux contrats est relativement faible mais a augmenté entre 1998/2000 et 2005. Cependant, le pourcentage d'exploitations produisant des fruits et légumes sous contrat a diminué de quelque 5 à 7 points de pourcentage. Environ 40 % des élevages avicoles étaient sous contrat, soit 9 points de moins qu'au cours de la période précédente. Les élevages bovins sous contrat sont très rares aux États-Unis, tandis que plus d'un tiers des élevages laitiers ont recours à la contractualisation et que cette part est en augmentation.

La situation est différente si l'on se penche sur le pourcentage de la production agricole sous contrat (tableau A3.3). Dans le secteur de l'élevage des États-Unis, plus de 90 % de la production de volailles et plus de la moitié de la production de porcs et de produits laitiers sont régis par des contrats. Les 20 points d'augmentation du pourcentage de la production de porcs sous contrat sont particulièrement remarquables. Malgré la diminution du pourcentage d'exploitations produisant des légumes sous contrat, la production totale sous contrat a augmenté de 15 points de pourcentage entre 1998/2000 et 2005<sup>19</sup>. Bien que moins de 2 % des producteurs de bœuf aient recours aux contrats, le pourcentage de la production couverte par des contrats est beaucoup plus élevé (18 %), même s'il est en baisse<sup>20</sup>. Ce tableau montre aussi que les principales grandes cultures, comme le maïs et le blé, sont encore largement vendues sur les marchés au comptant. Les contrats agricoles pour ces produits ne concernent que 7 à 20 % de la production, mais dans le cas du maïs la part des contrats a nettement augmenté, sans doute en raison de l'augmentation du nombre de contrats passés pour des variétés particulières, comme le maïs à teneur élevée en huile.

Comme on l'a vu plus haut, différents mécanismes sont utilisés le long de la chaîne verticale. Le tableau A3.4 illustre la façon dont ces mécanismes peuvent varier d'un secteur à l'autre. Ici, comme dans le tableau 1, une distinction est établie entre les contrats de production et les contrats de commercialisation.

---

<sup>17</sup> Pour la Slovaquie, les données sont des estimations grossières. Il est important de noter que les définitions de taille des exploitations diffèrent selon les pays. Par exemple, les États-Unis définissent comme exploitation tout lieu qui vend 1,000 dollars US de produits agricoles.

<sup>18</sup> La réponse de la Nouvelle-Zélande au questionnaire indiquait que selon la définition retenue, il existe dans ce pays certaines formes d'arrangements contractuels pour la production de kiwis, de volailles, de lait et de légumes destinés à la vente aux conserveries. Toutefois, pour des raisons commerciales, aucune de ces informations n'est à la disposition du public.

<sup>19</sup> Une enquête spéciale sur la production de légumes en Allemagne (non présentée à l'annexe 3) indique que la superficie sous contrat pour la production de légumes a été ramenée de 29 % en 1996 à 26 % en 2004. Cependant, si l'on ne tient compte que d'un sous-ensemble de variétés plus importantes (épinards, choux, carottes, concombre, pois, etc.), la superficie cultivée sous contrat a augmenté, passant de 61 % à 62 % pendant la même période.

<sup>20</sup> Il importe de noter que le recul de la contractualisation a peut-être été compensé par une augmentation de l'intégration verticale.

Rappelons que les contrats de production sont des contrats qui lient les agriculteurs à des transformateurs, des firmes intégrant ou des distributeurs et qui prévoient souvent dans le détail les intrants à utiliser et les procédés de production, tandis que les contrats de commercialisation sont des contrats stipulant uniquement les conditions de vente, lesquelles portent fréquemment sur le prix, les volumes, les dates de livraison et la destination. Le tableau montre qu'aux États-Unis, la majorité des exploitations de culture ayant recours à la contractualisation signent des contrats de commercialisation. Seules les exploitations produisant des légumes comptent un pourcentage important d'entreprises ayant recours à des contrats de production. Dans le secteur de l'élevage, la situation est complètement différente entre, d'une part, les volailles et les porcs et, d'autre part, les bovins (viande et lait). Une grande majorité des exploitations sous contrat des secteurs avicole et porcin utilisent des contrats de production alors que c'est exactement le contraire pour les élevages bovins, où les contrats de commercialisation prédominent, avec des parts de près de 85 % pour les élevages de bovins de boucherie et 100 % pour les élevages laitiers.

Du point de vue de l'action des pouvoirs publics, il importe de se demander si le recours aux contrats varie selon la taille des exploitations. Dans l'enquête, une question demandait expressément de comparer la taille moyenne des exploitations ayant recours à des contrats et la taille moyenne de toutes les exploitations. Le tableau A3.5 montre que les exploitations des États-Unis ayant recours aux contrats sont plus grandes, et souvent beaucoup plus grandes, que la moyenne nationale. Si la différence n'est pas aussi marquée pour les exploitations de grandes cultures, les exploitations fruitières et les élevages laitiers, elle est substantielle pour les élevages avicoles, les exploitations produisant des légumes et, surtout, les élevages de porcs et de bovins de boucherie. La taille des élevages porcins et bovins sous contrat est en général près de 4 et 12 fois supérieure, respectivement, à la taille moyenne des exploitations de ce type dans le pays<sup>21</sup>.

Les données résumées ci-dessus laissent à penser qu'un fort pourcentage d'exploitants a recours à des contrats, tandis que le pourcentage de la production sous contrat est encore plus élevé et va en augmentant pour la plupart des produits examinés. Dans la mesure où les données disponibles sur les contrats sont fragmentaires, les enquêtes nationales du Japon, de la Finlande et des États-Unis constituent des sources d'information importantes sur l'ampleur et l'évolution de la contractualisation dans le secteur agroalimentaire. Les données concernant les États-Unis semblent être les plus complètes et plusieurs études récentes dressent un bilan très approfondi de la situation aux États-Unis<sup>22</sup>.

#### ***IV. Contrats agricoles et intervention des pouvoirs publics***

Les pouvoirs publics devraient-ils intervenir dans la passation de contrats en agriculture et quel rôle ont-ils à jouer ? Selon Schwartz (2002), la théorie de la régulation des contrats est un domaine nouveau et évolutif, et il n'existe pas de consensus clair concernant le rôle approprié des pouvoirs publics. Cependant, les mutations structurelles rapides des systèmes agroalimentaires, qui s'accompagnent d'un recours accru aux contrats, font que les questions relatives aux contrats occupent de plus en plus le devant de la scène. Le choix d'un rôle pourrait être délicat dans la mesure où les interventions des pouvoirs publics créent généralement des arbitrages (voir Wu, 2003, 2006). Les contrats sont des accords entre entités privées, et une intervention des pouvoirs publics imposant des limites à des transactions privées pourrait nuire à l'efficacité et exacerber les défaillances du marché. En revanche, une politique qui facilite les échanges entre parties et assure le respect des droits individuels peut réduire les défaillances du marché ainsi que les

---

<sup>21</sup> La comparaison du pourcentage des exploitations et du pourcentage de la production sous contrat montre déjà clairement que les plus grandes exploitations ont tendance à recourir plus souvent à des contrats.

<sup>22</sup> MacDonald, J. *et al.* - Contracts, Markets and Prices (Agricultural Economic Report No. 837, 2004), et MacDonald, J. and P. Korb - Agricultural Contracting Update: Contracts in 2003 (Agricultural Information Bulletin No. 9, 2006) et MacDonald, J. and P. Korb - Agricultural Contracting Update: Contracts in 2005 (Agricultural Information Bulletin No. 35, 2008).

coûts de transaction<sup>23</sup>. Les éléments des contrats les plus susceptibles de constituer une source d'inefficience et d'exploitation abusive des contrats, et qui pourraient donc justifier une intervention des pouvoirs publics, ont été examinés par divers auteurs.

### *Incomplétude, pouvoir de marché et équité des contrats*

Wu (2006) et Schieffer et Wu (2006) ont identifié, entre autres, plusieurs aspects « délicat » de la contractualisation, se rapportant principalement à l'incomplétude des contrats, au pouvoir de marché et aux procédures de règlement des différends. L'incomplétude, qui caractérise la quasi-totalité des contrats, renvoie au fait qu'il est impossible d'anticiper les événements futurs et de déterminer la réponse optimale à ces événements. Un contrat incomplet ne stipule pas toutes les éventualités et contient des clauses dont l'exécution ne peut être assurée par une tierce partie. Wu (2006) et Schwartz (2002) suggèrent que pour combler cette lacune ou rendre le contrat plus complet, les pouvoirs publics pourraient proposer un vocabulaire commun, ce qui réduirait les coûts de transaction liés aux négociations, mais aussi procurer des règles supplétives communes pour les contrats.

Le pouvoir de marché et l'équité des arrangements contractuels sont probablement les domaines les plus sensibles de la contractualisation en agriculture. Un pouvoir de marché inégal pourrait fausser le processus de négociation et pousser les acteurs plus faibles à accepter des conditions désavantageuses. Il peut s'agir alors pour ces acteurs d'une offre « à prendre ou à laisser », car ils n'ont parfois pas d'autre option compte tenu de la concentration amont croissante de la chaîne d'approvisionnement. Un aspect connexe signalé par de Geest (2002, cité dans Wu 2006) concernant le pouvoir de marché, est la pratique de la « signature à l'aveugle », qui peut porter préjudice aux acteurs ignorants des risques encourus ou qui ne comprennent pas bien le jargon juridique. En d'autres termes, certains acteurs peuvent faire appel à des avocats pour rédiger des contrats utilisant un langage juridique complexe, exploitant ainsi l'inaptitude d'autres acteurs à comprendre correctement toutes les clauses. Là encore, une mesure gouvernementale exigeant (et prévoyant) un langage simple et transparent pour énoncer les risques encourus peut se justifier pour décourager la recherche de rente et prévenir les abus de pouvoir.

Par ailleurs, une réglementation rédigée avec soin pourrait favoriser l'équité dans les contrats agricoles et améliorer les procédures de règlement des différends. Elle pourrait, par exemple, interdire les clauses de confidentialité et/ou les clauses qui empêchent les agriculteurs de choisir une formule de règlement des différends (certains contrats peuvent contenir des clauses d'arbitrage obligatoires limitant les possibilités pour les agriculteurs de faire appel aux tribunaux, etc.).

La loi agricole (*Farm Bill*) 2008 des États-Unis offre un exemple récent qui illustre l'adoption et la formulation d'une telle législation. Cette loi, votée le 18 juin 2008, a amélioré la protection des éleveurs ayant conclu des contrats de production. En vertu de la nouvelle législation, les transformateurs (industriels) ne sont plus autorisés à demander aux éleveurs de renoncer à leur droit de recourir aux tribunaux en cas de pratiques déloyales. Ainsi, les producteurs auront la possibilité de se déclarer non liés par des clauses contraignantes d'arbitrage obligatoire au moment où ils signeront un contrat avec une entreprise de transformation. Qui plus est, les transformateurs sont tenus d'indiquer, dans tout contrat

---

<sup>23</sup>

Bien que le contrôle public de l'exécution des contrats soit souvent considéré comme une condition indispensable à des échanges marchands efficaces, Gow *et al.* (2000) ont aussi étudié des mécanismes privés qui pourraient être utilisés en l'absence d'institutions puissantes ou impartiales susceptibles d'exercer ce contrôle, à savoir le recours à des contrats « auto-exécutaires ».

nouveau ou renouvelé, si d'importantes modernisations des équipements ou des bâtiments seront nécessaires avant le terme du contrat<sup>24</sup>.

### *Accès des agriculteurs aux contrats*

Un autre domaine sensible de la contractualisation retient une grande attention, celui de l'accès des exploitations à la chaîne de valeur par le biais des contrats. Cette question est particulièrement pertinente dans les pays en développement et de nombreuses études lui ont été consacrées. La principale préoccupation concerne les possibilités offertes par les contrats de lier les agriculteurs aux marchés et de stimuler la production agricole. En général, l'accent est mis sur l'aptitude des petites exploitations à tirer profit de tels liens. Des études récentes, facilitées par de vastes enquêtes, ont été menées afin d'évaluer le rôle des contrats mais aussi des organisations de production et de commercialisation (coopératives, etc.) dans la mise en relation des petits exploitants avec les marchés mondiaux. Elles ont par exemple porté sur la contractualisation en Indonésie (Patrick, 2004), la situation dans certaines provinces de Chine (Guo *et al.*, 2005) ou celle de certaines régions d'Afrique (Sautier *et al.*, 2006).

Des études analogues ont aussi été entreprises par les pouvoirs publics eux-mêmes. C'est ainsi que l'Inde a abordé les problèmes liés aux contrats dans son plan quinquennal (Government of India, 2007). Le rapport établi par le gouvernement note que la production sous contrat est généralement beaucoup plus rentable que la production hors contrat, mais cite également des exemples de contrats ayant été conclus au détriment des agriculteurs, le pouvoir des acheteurs s'étant trouvé augmenté de façon « disproportionnée ». Ce rapport tend aussi à confirmer que les organismes contractants préfèrent en général les grandes exploitations qui ont la capacité d'obtenir des cultures de meilleure qualité en utilisant des méthodes culturales plus efficaces et à visée commerciale, produisent de gros volumes ce qui réduit le coût de la collecte pour l'entreprise, sont en mesure de faire face au risque de mauvaise récolte, et fournissent divers services tels que transport, stockage, etc.

Bien qu'il ait le plus souvent été étudié pour les pays en développement, le problème de l'accès des petits exploitants aux contrats pourrait dans une certaine mesure se poser de façon analogue dans les pays développés. On pourrait faire valoir qu'en général, la contractualisation ne favorise pas les petites exploitations, principalement en raison des coûts de transaction plus élevés encourus pour définir et suivre les activités des parties contractantes. Les données figurant dans la réponse au questionnaire des États-Unis semblent aussi confirmer qu'il existe une grande différence entre la taille moyenne des exploitations qui ont recours à des contrats et celle des exploitations qui ne le font pas.

Pour résoudre les problèmes concernant le recours des petits exploitants aux contrats, la FAO a établi un rapport sur cette question et lancé une initiative visant à développer les liens entre les agriculteurs et l'industrie agroalimentaire. Le rapport établi par Eaton et Shepherd – *L'agriculture contractuelle : des partenariats pour la croissance* (FAO, 2001) – donne des conseils aux agriculteurs mais aussi aux hauts fonctionnaires qui cherchent à promouvoir de nouvelles opérations dans ce domaine ou à suivre des opérations en cours. Par ailleurs, un rapport de la FAO rédigé par da Silva (FAO, 2005) examine un certain nombre de possibilités qui facilitent l'adoption de la contractualisation et tempèrent certains des problèmes souvent liés aux contrats. Le rapport suggère qu'un rôle important pourrait être joué par des tierces parties, qui définiraient et négocieraient les contrats. Ces tierces parties pourraient être les pouvoirs publics, mais

---

<sup>24</sup> On trouvera le texte exact dans l'art. 11005 (Contrats de production) de la loi agricole (<http://www.ers.usda.gov/FarmBill/2008/>). Il est aussi utile d'examiner le débat qui a précédé la décision d'adopter la législation. Un certain nombre de parties prenantes ont témoigné devant le *Subcommittee on Livestock, Dairy, and Poultry* qui a présenté un panorama de la structure du marché dans le secteur de l'élevage (<http://agriculture.house.gov/hearings/statements.html>).

aussi des ONG ou d'autres organisations faisant office de courtiers entre les producteurs et l'industrie agroalimentaire. Un autre rôle important mis en évidence dans ce document est celui de la fourniture d'informations. Les informations relatives aux contrats en général et à la conception des contrats en particulier peuvent être fournies par les pouvoirs publics, les organismes de développement, les institutions de recherche et les ONG, afin de diffuser les pratiques exemplaires et de réduire l'incertitude liée aux processus de décision<sup>25</sup>.

On dispose de plusieurs exemples de soutien en matière d'information concernant le recours aux contrats et la conception des contrats. Ce soutien est souvent fourni par des associations de producteurs et des ONG, mais aussi par les pouvoirs publics. C'est ainsi qu'au Royaume-Uni, l'Union nationale des agriculteurs (NFU) a publié en novembre 2007 un contrat laitier modèle. L'objectif de la NFU était d'améliorer la transparence et les relations entre les producteurs laitiers et les acheteurs. Le contrat type qu'elle propose est élaboré sur la base de modalités souples mais reste relativement simple. Outre les coordonnées des exploitants, le contrat contient 24 clauses, qui couvrent par exemple : la durée contractuelle, les obligations de vente et d'achat, le prix et les modalités de paiement, les conditions de résiliation du contrat, les garanties, les indemnités, l'assurance et la limitation de responsabilité, la rupture du contrat, la législation applicable et la juridiction compétente, le règlement des litiges et d'autres aspects juridiques. Les exploitants peuvent télécharger directement l'accord et les notes d'orientation correspondantes (*Milk Purchase Agreement et Milk Purchase Agreement Guidance Notes*) à partir de l'adresse Internet de la NFU : <http://www.nfuonline.com/x24272.xml><sup>26</sup>.

L'annexe 4 illustre la façon dont un gouvernement peut donner son aval aux contrats et suivre les opérations contractuelles. Cet exemple donne une idée du mécanisme d'établissement des contrats agricoles en Espagne. Il démontre qu'un contrat type peut être relativement simple et succinct. Il montre en outre comment pourraient être assurés le suivi et le contrôle du recours aux contrats. L'analyse et les exemples présentés ci-dessus concernant la participation potentielle des pouvoirs publics concordent dans une large mesure avec les suggestions communiquées par les associations de producteurs via les réponses au questionnaire recueillies par le Secrétariat. Comme on l'a noté, les répondants estiment que les pouvoirs publics pourraient fournir des orientations afin d'explicitier les termes du contrat, et sensibiliser les dirigeants agricoles pour qu'ils puissent négocier les contrats de manière efficace.

#### *Détermination du prix et collecte des données*

Les questions liées à la détermination et à la publication des prix sont un autre domaine de la contractualisation dans lequel l'intervention des pouvoirs publics pourrait se justifier. Nous avons déjà examiné le cas des marchés au comptant très étroits et de la loi sur la publication imposée du prix du bétail, qui contraint les grossistes des États-Unis à afficher les prix payés aux producteurs pour leurs animaux. Toutefois, d'une façon plus générale, l'affaiblissement des marchés au comptant risque de rendre inévitable une modification du rôle joué par les pouvoirs publics pour renforcer la transparence des marchés. Si les marchés au comptant deviennent trop étroits, quels prix les pouvoirs publics devraient-ils publier ? Comment pourront-ils suivre l'évolution des prix ? De fait, la nécessité de mesurer correctement la valeur de la production du secteur agricole et la situation financière des exploitations est l'une des principales raisons pour lesquelles le ministère de l'Agriculture des États-Unis (USDA) a mis en place

---

<sup>25</sup> En outre, le projet *Regoverning Markets* [www.regoverningmarkets.org](http://www.regoverningmarkets.org) fournit de très nombreuses informations sur les relations entre les petits producteurs des pays en développement et les marchés locaux.

<sup>26</sup> On trouvera un exemple de programme d'information sur les contrats lancé à l'initiative de pouvoirs publics dans les pages Web de l'État de Gujarat (Inde) [http://agri.gujarat.gov.in/boards\\_corporations/gs-agri-mark-board/schemes/contract-farming/cf\\_overview.htm](http://agri.gujarat.gov.in/boards_corporations/gs-agri-mark-board/schemes/contract-farming/cf_overview.htm)

l'enquête annuelle sur la gestion des ressources agricoles (ARMS) et commencé à collecter des données sur la contractualisation<sup>27</sup>.

Les données relatives aux contrats sont essentielles pour analyser les coûts et avantages des politiques qui régissent les relations entre les acteurs de la chaîne d'approvisionnement mais aussi pour comprendre les motivations, l'effet, l'adoption et les conséquences de la contractualisation en agriculture. Hueth *et al.* (2007) estiment intrinsèquement utile de recueillir systématiquement les données publiquement accessibles qui donnent une idée de la fréquence et de la nature des contrats agricoles. Ces auteurs font observer que les données sur la contractualisation vont prendre une importance de plus en plus grande et que les données détaillées sur les contrats seront indispensables à un débat éclairé et à la définition de lignes d'action. La seule façon de progresser, à cet égard, consiste à recueillir ces données. La situation en la matière pourrait être grandement améliorée ne serait-ce qu'en ajoutant quelques questions précises aux enquêtes existantes<sup>28</sup>.

## ***V. Conclusions et points essentiels***

Le recours aux contrats liés à la production et à la vente de produits agricoles n'est pas une nouveauté mais son importance augmente rapidement depuis quelques années, sous l'effet d'un processus de transformation remarquable des systèmes agroalimentaires. Les principaux ressorts du développement de la contractualisation et du resserrement du contrôle des chaînes d'approvisionnement ont été liés à la consolidation des marchés, à la modification des courants d'échanges, aux possibilités de transport, aux avancées technologiques et à l'évolution de la demande des consommateurs.

Selon la théorie économique examinée dans ce document, plusieurs raisons fondamentales justifient le recours aux contrats dans l'agriculture : l'alignement des incitations, le partage des risques, le pouvoir de marché et les gains d'efficacité. Dans un contexte de profonde transformation des systèmes agroalimentaires, la nécessité d'améliorer l'efficacité et la transparence de la production semblait être le principal moteur du développement de la contractualisation. Or, le recours accru aux contrats ainsi que la concentration croissante de la filière vers l'amont ont engendré des craintes quant à l'impact de cette forme de gouvernance de la filière sur les agriculteurs, aux problèmes de transparence des marchés et au rôle potentiel des pouvoirs publics.

Les limites imposées par les pouvoirs publics aux transactions privées peuvent nuire à l'efficacité et exacerber les défaillances du marché. Les domaines dans lesquels, d'après les travaux publiés, les pouvoirs publics pourraient intervenir sont liés à des actions qui réduiraient les coûts de transaction ; contribueraient à combler les lacunes en matière d'information dans la négociation des contrats ; faciliteraient l'exécution des contrats et la réduction des fraudes ; et limiteraient les possibilités de « hold-up » et de recherche de rente.

Deux enquêtes ont été entreprises par le Secrétariat en vue de broser un tableau plus précis de la situation relative aux contrats. Le questionnaire adressé aux organisations de producteurs membres de la FIPA visait à recueillir des informations sur le recours aux contrats et sur ses conséquences pour les

---

<sup>27</sup> L'ARMS est une enquête annuelle complexe qui porte sur un échantillon aléatoire et stratifié de toutes les exploitations agricoles des États-Unis. Elle permet de recueillir des informations sur la situation financière, les pratiques de production, les ressources, le recours à la contractualisation et le bien-être économique des ménages agricoles aux États-Unis. Pour les détails concernant les étapes de la collecte de données, la structure et l'organisation de l'enquête, voir le site <http://www.ers.usda.gov/Data/ARMS/GlobalAbout.htm>

<sup>28</sup> Au Canada, par exemple, une demande de renseignements sur les contrats de production a récemment été ajoutée à l'Enquête financière sur les fermes (EFF), et d'autres questions viendront s'ajouter aux enquêtes suivantes.



agriculteurs. Les représentants agricoles participants ont fait état d'une expérience globalement positive. Ils apprécient les contrats parce qu'ils améliorent la planification des activités et le contrôle de qualité, facilitent la coordination avec les fournisseurs et les acheteurs, réduisent les risques de perte de chiffre d'affaires et abaissent les coûts de recherche de marchés. Il a toutefois été noté que les contrats pourraient aboutir à un contrôle plus strict des agriculteurs, créer une dépendance à l'égard des fournisseurs et des acheteurs, nuire à la transparence des prix et engendrer des marchés au comptant plus étroits.

Il a aussi été noté que les contrats pouvaient ralentir la réaction aux signaux du marché et introduire des éléments de rigidité dans les relations commerciales. À en juger par ce mécontentement, il semble que les clauses contractuelles ne tiennent en général pas suffisamment compte de l'instabilité des prix sur le marché, aussi les producteurs et leurs représentants seront-ils susceptibles de réclamer une plus grande souplesse et des ajustements de prix dans les contrats au cours des années à venir. C'est aussi une des conclusions tirées de l'enquête des experts du COPA-COGECA, pour lesquels le mécanisme de détermination des prix et l'assurance d'une souplesse suffisante sont des éléments essentiels pour les contrats futurs.

Quant au rôle des pouvoirs publics, les participants sont d'avis qu'il doit principalement consister à fixer les « règles du jeu ». En d'autres termes, les pouvoirs publics pourraient contribuer à définir des dispositions contractuelles minimales qui protégeraient les droits élémentaires des producteurs et des acheteurs, et fournir aux exploitants des orientations et des explications sur les modalités des contrats. Les pouvoirs publics sont aussi considérés comme un médiateur possible qui pourrait favoriser les rencontres entre les acteurs de la filière avant la signature des contrats.

Cette aide n'a pas nécessairement besoin de provenir exclusivement des pouvoirs publics, et il peut y avoir intérêt à ce que des institutions privées suppléent les politiques publiques<sup>29</sup>. Les répondants au questionnaire estiment que les producteurs d'un même groupe de produits devraient s'organiser afin de donner des conseils en matière de contrats mais aussi pour mieux répondre à la demande des acheteurs et améliorer leur pouvoir de négociation. L'importance du pouvoir de négociation a aussi été réaffirmée dans le cadre de l'enquête COPA-COGECA, dont les résultats ont mis en évidence l'utilité des négociations collectives et de l'harmonisation des contrats. Plusieurs études montrent que les petites exploitations ont beaucoup moins recours aux contrats alors que la contractualisation peut être très profitable pour elles, surtout dans les pays en développement où elle améliore l'accès au marché. Des coûts de transaction plus élevés pour de plus petites exploitations peuvent poser problème mais l'implication d'un tiers (public ou privé) pourrait participer à leur réduction.

Un autre domaine important lié aux contrats justifie une intervention des pouvoirs publics, celui de la détermination et de la publication des prix, notamment dans le contexte de marchés au comptant de plus en plus étroits, où les prix peuvent ne plus refléter correctement les conditions de l'offre et de la demande, ni la situation financière des exploitations et du secteur agroalimentaire. Il s'ensuit que les informations relatives aux prix sur les marchés au comptant peuvent devoir être complétées par des informations sur les contrats. Les réponses au questionnaire envoyé par le Secrétariat aux pays membres laissent à penser que les données au niveau national sur le recours aux contrats ne sont généralement pas immédiatement disponibles. Les données les plus complètes ont été fournies par la Finlande, le Japon et les États-Unis.

Les deux enquêtes du Secrétariat ont clairement montré que la collecte de données sur le recours aux contrats agricoles est une entreprise complexe. Les informations relatives aux contrats sont souvent

---

<sup>29</sup>

Il pourrait aussi être envisageable de mettre en place des partenariats public-privé lorsque certaines missions de « surveillance » des problèmes liés aux contrats sont assurées par des organismes privés en partie financés sur fonds publics. Ménard et Valceschini (2005) proposent une analyse du rôle des institutions publiques et privées dans la gouvernance de la filière agroalimentaire.

considérées comme privées et, compte tenu du degré de spécificité des contrats, il est difficile de les classer et de les comparer. Néanmoins, la disponibilité de données de qualité collectées périodiquement est une condition indispensable pour mieux comprendre le phénomène de la contractualisation et mesurer la valeur de la production du secteur agricole. Il semble quasiment inévitable que la contractualisation prenne une importance croissante au cours des années à venir, et les données détaillées sur les contrats deviendront indispensables à un débat éclairé et à la définition de lignes d'action.

## RÉFÉRENCES

- Allen, D. W. et D. Lueck (1999), "The Role of Risk in Contract Choice." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 15: 704–736.
- Allen, D. W. et D. Lueck (2005), "Agricultural Contracts", in C. Ménard et M. Shirley (éd.), *Handbook of New Institutional Economics*, pp. 465–490, publié par Springer, Pays-Bas.
- Bijman, J. (2008), Contract farming in developing countries: an overview. Wageningen University Department of Business Administration, mai 2008, document de travail.
- Brousseau, E. et J.M. Glachant (2002), "The economics of contracts and the renewal of economics". In E. Brousseau et J.M. Glachant (éd.), *The Economics of Contracts*, Cambridge (Royaume-Uni): Cambridge University Press. pp. 3-31.
- Coase, R. (1937), 'The Nature of the Firm', *Economica 1937 New Series*, vol. 4, n° 16, pp. 386–405.
- Da Silva, C. A. B. (2005), *The growing role of contract farming in agri-food Systems development: drivers, theory and practice*, Agricultural Management, Marketing and Finance Service FAO, Rome.
- De Geest, G. (2002). "The signing-without-reading problem: an analysis of the European Directive on Unfair Contract Terms", in Schafer, H.B. et Lwowski, H.J. (éd.), *Konsequenzen Wirtschaftsrechtlicher Normen*. Festschrift für Claus Ott 213, 225.
- Eaton, C. et A. Shepherd (2001); *L'agriculture contractuelle : des partenariats pour la croissance*. Bulletin des services agricoles de la FAO 145, Rome.
- Fulton, M., et K. Giannakas (2001), "Agricultural Biotechnology and Industry Structure." *AgBioForum* 4(2):137-51.
- Furubotn, E.G. et R. Richter (1997), *Institutions and Economic Theory*, The University of Michigan Press.
- Goodhue, R. (2000) "Broiler Production Contracts as a Multi-Agent Problem: Common Risk, Incentives and Heterogeneity". *American Journal of Agricultural Economics*, 82 (3): 606-622.
- Government of India (2007), *Report of the Working Group on Agricultural Marketing Infrastructure and Policy Required for Internal and External Trade for the XI Five Year Plan 2007-12*, Agriculture Division, Planning Commission, Government Of India, janvier 2007.
- Gow, H., D. H. Streeter, et J. F. M. Swinnen (2000), "How Private Contract Enforcement Mechanisms can Succeed where Public Institutions Fail: The Case of Juhocukor a.s.," *Agricultural Economics*, 23: 253–265.

- Guo, H., R.W. Jolly, J. Zhu (2005), *Contract Farming in China: Supply Chain or Ball and Chain?*, Document présenté à la Minnesota International Economic Development Conference, University of Minnesota, 29-30 avril 2005.
- Hart, O. D. et B. Holmstrom (1987), "The Theory of Contracts", in Bewley, T.R. (éd.), *Advances in Economic Theory*, Fifth World Congress, Cambridge, Cambridge University Press, 369-398.
- Harwood, J., R. Heifner, K. Coble, J. Perry, et A. Somwaru (1999), *Managing Risk in Farming: Concepts, Research, and Analysis*. U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, Agricultural Economics Report No. 774, mars.
- Hegrenes, A. et S.O. Borgen (2003), "Deregulation and New Contractual Forms: The case. of the Norwegian potato sector", Document présenté au 81<sup>ème</sup> séminaire de l'Association européenne des économistes agricoles (AEEA), Copenhague, juin 2003.
- Hobbs, J. E. et L. M. Young (2001), *Les liens verticaux dans les chaînes d'approvisionnement agroalimentaire au Canada et aux États-Unis*, Agriculture et Agroalimentaire Canada, juin 2001.
- Hueth, B, E. Ligon, et C. Dimitri (2007), "Agricultural Contracts: Data and Research Needs", *American Journal of Agricultural Economics*, 89 (5): 1276–1281.
- Jensen, M. et W. Meckling (1976) "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure". *Journal of Financial Economics*, (3): 304-360
- Johnson, S.R. et T.A. Melkonyan (2003) "Strategic Behavior and Consolidation in the Agricultural Biotechnology Industry". *American Journal of Agricultural Economics*, 85 (1): 216-233
- Joskow, P. (2005) "Vertical Integration". In Ménard, C. et M. Shirley (éd.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Pays-Bas. 319-348
- Katchova, A.L. et M.J. Miranda (2004) "Two-Step Econometric Estimation of Farm Characteristics Affecting Marketing Contract Decision." *American Journal of Agricultural Economics*, 86 (1): 88-112.
- Key, N. (2002), "How Much Do Farmers Value Their Independence? Estimating the Risk and Autonomy Premia Associated with Production Contracts," Document établi en vue du deuxième atelier annuel sur les Aspects économiques des contrats en agriculture (Economics of Contracts in Agriculture), Annapolis, Maryland, 21-23 juillet 2002.
- Key, N. et W. McBride (2003), "Production Contracts and Productivity in the U.S. Hog Sector," *American Journal of Agricultural Economics*, 85: 121-33.
- Klein, P. (2005) "The Make-or-Buy Decisions: Lessons from Empirical Studies." In Ménard, C. et M. Shirley (éd.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Pays-Bas.435-464
- Knoeber, C. (1989) "A Real Game of Chicken: Contracts, Tournaments, and the Production of Broilers." *Journal of Law, Economics and Organization*, 5: 271-292
- Lambert, D. K. et W. W. Wilson (2003), "Valuing Varieties with Imperfect Output Quality Measurement," *American Journal of Agricultural Economics*, 85 (1):95-107.

- Little, P.D. et M.J. Watts (1994), *Living under contract: contract farming and agrarian transformation in Sub-Saharan Africa*. Madison [etc.], University of Wisconsin Press.
- MacDonald, J. et P. Korb (2006a), *Agricultural Contracting Update: Contracts in 2003*. USDA Economic Research Service. Economic Information Bulletin No. 9. janvier 2006.
- MacDonald, J. et P. Korb (2006b), “The Growing Use of Contracts to Govern US Farm Production”, Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture. Document présenté à la Conférence annuelle 2006 de l’International Society for New Institutional Economics, Boulder, CO, 23 septembre 2006.
- MacDonald, J. et P. Korb (2008), *Agricultural Contracting Update: Contracts in 2005*. USDA Economic Research Service. Agricultural Information Bulletin No. 35. Avril 2008.
- MacDonald, J., J. Perry, M. Ahearn, D. Banker, W. Chambers, C. Dimitri, N. Key, K. Nelson, et L. Southard (2004), *Contracts, Markets, and Prices: Organizing the Production and Use of Agricultural Commodities*, Agricultural Economic Report No.837. U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service. Novembre 2004.
- MacNeil, I. R. (1974), “The Many Futures of Contracts”, *Southern California Law Review*, 47, 691–816.
- Masten, S. E. (2000), *Contractual Choice*, in B.Boukaert, G. DeGeest (éd.), *Encyclopedia of Law and Economics*, Edward Elgar Publishing and the University of Ghent.
- Maze, A. (2002) “Retailer's Branding Strategy : Contract design, organisational Change and Learning”, *Journal of Chain and Network Science*, 2 (1): 33-45.
- Ménard, C. (1996), “*On Clusters, Hybrids and Other Strange Forms: The Case of the French Poultry Industry*,” *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 152: 154–183.
- Ménard, C. (2004), “The Economics of Hybrid Organizations”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160 (3): 345–376.
- Ménard, C. et P.G. Klein (2004), “Organizational issues in the agrifood sector: toward a comparative approach”, *American Journal of Agricultural Economics*. 86 (3): 746–751.
- Ménard, C. (2005) “The Inadequacy of Competition Policies: A New Institutional Approach”. In M. Oppenheimer and N. Mercurio (éd.), *Law and Economics: Alternative Economic Approaches to Legal and Regulatory Issues*. New York: M.E. Sharpe. Chap. 3, pp. 27-54
- Ménard, C. and M. Shirley (éd.) (2005), Introduction to *Handbook of New Institutional Economics*, 1–18, Publié par Springer, Pays-Bas.
- Ménard, C. et E. Valceschini (2005), “New institutions for governing the agri-food industry” *European Review of Agricultural Economics*, 32(3): 421–440.
- Ménard, C. (2007) “Hybrid Organizations”. In R. Gibbons et J. Roberts, *Handbook of Organizational Economics*, Princeton: Princeton University Press (à paraître).
- North, D.C. (1990) *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

- North, D.C. (2004) *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton: Princeton University Press
- OCDE (2006), *Evolution des pratiques d'achat dans la distribution et impact sur la structure et la rentabilité des activités agricoles*, par Bunte, F. et P. Vavra, Comité de l'Agriculture, Direction de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Pêcheries de l'OCDE, Paris.
- Patrick, I. (éd.) (2004), *Contract farming in Indonesia: Smallholders and agribusiness working together*, Australian Centre for International Agricultural Research, ACIAR Technical Reports No. 54.
- Patrick, G. F., Musser, W. N. et D. T. Eckman (1998) "Forward Marketing Practices and Attitudes of Large-Scale Midwestern Grain Producers," *Review of Agricultural Economics*, 20 :38-53.
- Paul, C. J. M., R. Nehring et D. Banker (2004), "Productivity, Economies, and Efficiency in U.S. Agriculture: A look at contracts", *American Journal of Agricultural Economics*, 86 (5): 1308-1314.
- Porter, M.E. (1991), "Towards a Dynamic Theory of Strategy", *Strategic Management Journal*, No 12 pp. 95–117.
- Purcell, W. (2002), "Demand for Meat: Past, Present and A Look Ahead," Virginia Polytechnic and State University, Research Institute on Livestock Pricing. Prepared for presentation at the Meat Importers Council of America, 25 octobre 2002.
- Raynaud, E., L. Sauvée, et E. Valceschini (2002), "Quality Strategies and Producers' Organization in the European Agro-Food Sector: Competition Policy and Consumer Information." Document de travail, INRA.
- Reimer, J.J. (2006) "Vertical Integration in the Pork Industry". *American Journal of Agricultural Economics*, 88 (1): 234-248.
- Ross, S. (1973) "The Economic Theory of Agency: the Principal's Problem". *American Economic Review*. 63 (2): 134-139.
- Salanié, B. (1997), *The Economics of Contracts*, Cambridge, MIT Press.
- Sautier, D., H. Vermeulen, M. Fok et E. Biénabe (2006), *Case Studies of Agri-Processing and Contract Agriculture in Africa*, Rimisp-Latin American Center for Rural Development, novembre 2006.
- Schroeter, J. R. et A. Azzam (2003), "Captive Supplies and the Spot Market Price of Fed Cattle: The Plant-level Relationship," *Agribusiness: An International Journal*, 19 (4): 489-504.
- Schroeter, J. R. et A. Azzam (2004), "Captive Supplies and Cash Market Prices for Fed Cattle: The Role of Delivery Timing Incentives," *Agribusiness: An International Journal*, 20 (4): 347-62.
- Schwartz, A. (2002), "Contract theory and theories of contract regulation". In E. Brousseau et J.M. Glachant (éd.), *The Economics of Contracts*, Cambridge (Royaume-Uni): Cambridge University Press.
- Schieffer, J et S.Wu (2006) "Private Mechanisms, Informal Incentives, and Policy Intervention in Agricultural Contracts" *American Journal of Agricultural Economics*, 88 (5): 1251–1257.
- Stiglitz, J. (1974), "Incentives and Risk-Sharing in Sharecropping." *Review of Economic Studies*, 41 (1974): 219–55.

- Sykuta, M. et J. Parcell (2002), "Contract Structure and Design in Identity Preserved Soybean Production", Contracting and Organizations Research Institute, University of Missouri – Columbia, Working Paper No. 2002-01 juin 2002.
- Tirole, J. (1999), « Incomplete Contracts : Where Do We Stand ? » *Econometrica*, 67 (4) : 741-782.
- Tsoulouhas et Vukina (2001) "Regulating Broilers Contracts: Tournaments versus Fixed Performance Standards." *American Journal of Agricultural Economics*, 83 (4): 1062-1073
- USDA (2008). *Grain Inspection, Packers and Stockyards Administration*, GIPSA SR-0801, March 2008 -- [http://archive.gipsa.usda.gov/pubs/2006\\_stat\\_report.pdf](http://archive.gipsa.usda.gov/pubs/2006_stat_report.pdf).
- Valceschini, E. et L.G. Soler (1999) "", *European Journal of Agricultural Economics*,
- Wang, Y. et E.C. Jaenicke (2006) "Simulating the Impacts of Contract Supplies in a Spot Market-Contract Market Equilibrium Setting." *American Journal of Agricultural Economics*, 88 (4): 1062-1077
- Ward, C. (2001), *Beef Industry Alliances and Vertical Arrangements*. Stillwater, Oklahoma State University Extension Facts, WF-563, décembre.
- Whinston, M. (2003) "On the Transaction Costs Determinants of Vertical Integration". *Journal of Law, Economics and Organization*. 19 (1): 1-23.
- Williamson, O.E. (1973), *Markets and hierarchies: some elementary considerations*. American Economic Review, No. 63 : 316-325.
- Williamson, O.E. (1975) *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (1983), "Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange", *American Economic Review*, No. 73 pp.519-540.
- Williamson, O.E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press-Macmillan.
- Williamson, O.E. (1996) *The Mechanisms of Governance*. Oxford: Oxford University Press.
- Wu, S. (2003). "Regulating Agricultural Contracts: What are the Trade offs?" *Choices: The magazine of food, farm and resource issues*, (1): 19-22.
- Wu, S. (2006). "Contract theory and agricultural policy analysis: a discussion and survey of recent developments." *The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 50,: 490–509.
- Wu, S. et B. Roe (2006) "Tournaments, Fairness, and Risks." *American Journal of Agricultural Economics*, 88 (3): 561-573.

## ANNEXE 1

### ***LA THÉORIE DES CONTRATS – APERÇU DES DIFFÉRENTES APPROCHES***

Brousseau et Glachant (2002) notent que l'économie des contrats est née dans les années 1970 d'un mouvement d'insatisfaction vis-à-vis de l'analyse dite walrasienne, selon laquelle l'offre et la demande se rencontrent autour d'un prix affiché. L'argument central de la théorie des contrats est que si les agents subissent des coûts de transaction, s'ils peuvent profiter d'avantages informationnels ou si des investissements non redéployables doivent être réalisés, les mêmes marchandises ne s'échangeront pas au même prix et à partir des mêmes règles que sur un marché walrasien. Ces dernières décennies, la théorie des contrats a apporté une contribution remarquable à une redéfinition fondamentale de la quasi-totalité des champs de l'analyse économique. L'analyse de la contractualisation est principalement dominée par deux approches : l'économie des coûts de transaction et la théorie de l'agence.

#### ***L'économie des coûts de transaction***

L'économie des coûts de transaction est née quant à elle d'une observation apparemment très simple faite par Coase (1937) et développée par Williamson (1975, 1985), North (1990, 2004) et d'autres auteurs. Pour tirer profit de la division du travail et rendre possible la spécialisation, une économie doit organiser les transactions, c'est-à-dire le transfert de droits d'utiliser (et éventuellement de posséder) des biens et services entre unités économiques séparables. Cette activité transactionnelle doit être soutenue, ce qui se traduit par des coûts. Ce soutien provient de deux sources, qui ont alimenté deux branches de ce que l'on appelle désormais la « l'économie néo-institutionnelle ». La première est celle des « institutions »<sup>30</sup>, qui sont génériques et concernent les grandes familles de transactions : par exemple, les contrats entre parties nécessitent un régime juridique qui crédibilisera les engagements. D'où l'importance des institutions, qui définissent un « environnement institutionnel » (North, 1990) et dont toute analyse sérieuse des activités économiques devra tenir compte. L'autre type de soutien est associé à des transactions ou types de transactions spécifiques : par exemple, un contrat de production possède des caractéristiques expressément conçues pour traiter les aspects des transactions qu'il entend organiser. Ces formes de soutien définissent différents modes d'organisation et de contractualisation (les « arrangements institutionnels », qui opèrent dans « l'environnement institutionnel » selon la terminologie de North).

Tous ces dispositifs de soutien se traduisent par des coûts, les « coûts de transaction », liés par exemple à l'information, à la recherche, à la négociation, à l'exécution et au suivi des transactions. Rien ne permet de présumer que tous les dispositifs de soutien entraînent des coûts analogues. Il existe donc différents moyens d'organiser les transactions, les deux cas polaires étant les marchés au comptant et l'intégration verticale. La question est de savoir quels facteurs déterminent l'existence de ces formes

<sup>30</sup>

Selon cette théorie, les institutions sont : (1) les règles et accords écrits et non écrits qui régissent les relations contractuelles et la gouvernance des entreprises ; (2) les lois et règles qui régissent la politique, les gouvernements et, d'une façon plus générale, la société ; et (3) les codes de conduite non écrits, les normes de comportement et les croyances (Ménard et Shirley, 2005).



organisationnelles et les arbitrages entre elles. Dans la perspective des coûts de transaction, la motivation des agents à trouver de nouveaux arrangements ou arbitrer entre les arrangements existants vient de ce qu'ils sont à la recherche de solutions qui minimisent ces coûts de transaction (en dehors et en interaction avec les coûts de production, bien entendu). Or, ce processus de minimisation est confronté au risque de comportement opportuniste des parties concernées, ce qui crée des risques contractuels. D'où la nécessité de mesures de protection, qui prennent souvent la forme de clauses contractuelles.

C'est ainsi que si des partenaires commerciaux veulent engager des investissements spécifiques à leurs relations, par exemple si un aviculteur veut construire de grands bâtiments d'élevage pour augmenter sa capacité de satisfaire les commandes d'un transformateur, une dépendance mutuelle pourra résulter d'un tel investissement. C'est pourquoi les parties souhaiteront faire jouer des mesures de sauvegarde et des dispositifs de coordination afin d'être incitées à effectuer les investissements requis tout en se protégeant contre les risques d'opportunisme ou de « hold-up ». Williamson (1996) a traduit cette idée dans un modèle simple. Ce modèle considère trois grands modes d'organisation : les marchés au comptant, les entreprises intégrées verticalement et, entre les deux, les accords contractuels qui laissent aux partenaires une autonomie variable et sont considérés comme des formes « hybrides »<sup>31</sup>. L'axe horizontal indique le degré d'intensité de la coordination, par exemple le degré de spécificité des investissements requis à des fins de contrôle de qualité. L'axe vertical correspond aux coûts de la gouvernance associés à cette coordination par divers modes d'organisation. En vertu d'hypothèses générales et assez réalistes, les parties devront opérer un arbitrage entre ces différentes solutions en fonction de leurs coûts : les agents calculateurs chercheront un arrangement qui limitera leurs coûts de transaction (ou de gouvernance). Ceci peut être résumé par un graphique simplifié (graphique A.1.1). Les contrats jouent un rôle particulièrement important dans la zone  $[K_1, K_2]$  qui correspond aux arrangements (« hybrides ») dans lesquels les parties restent juridiquement autonomes et conservent la maîtrise d'éléments importants de leurs droits décisionnels tout en partageant des ressources qu'elles coordonnent par le biais de contrats.

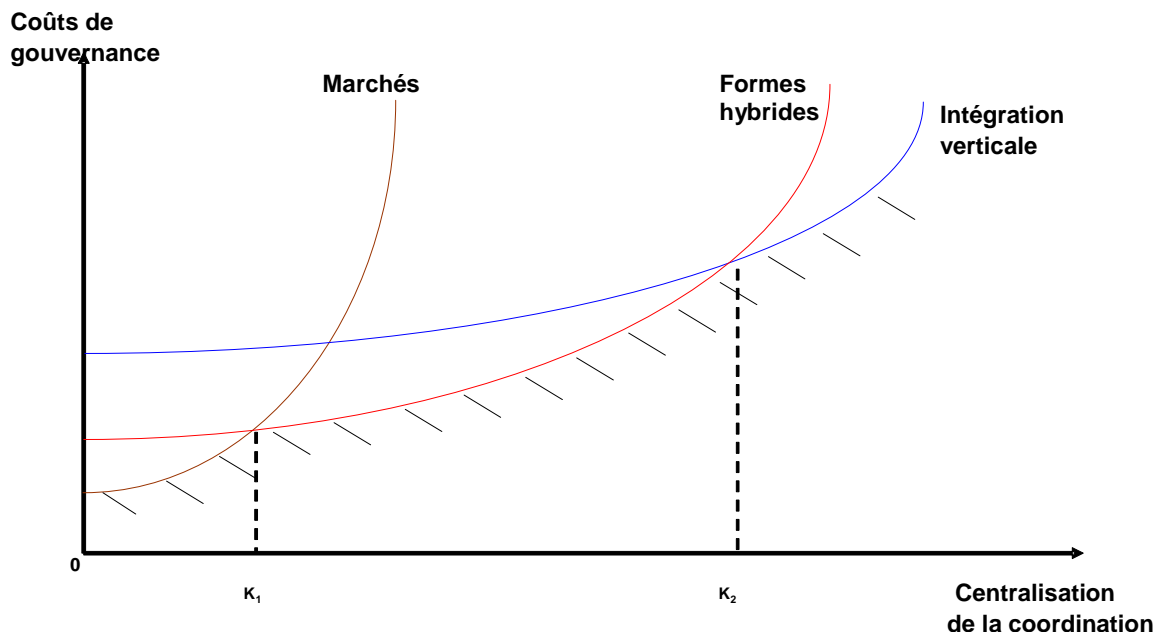
Ce modèle simple présente deux caractères qui sont particulièrement intéressants pour l'analyse du problème de la contractualisation dans l'industrie agroalimentaire. D'une part, il offre un moyen « d'organiser » la diversité des arrangements contractuels autour de caractéristiques relativement simples (dans la version ci-dessus, les relations entre le degré de coordination requis et les coûts de transaction associés). D'autre part, il fournit des outils pour analyser l'impact de modifications des politiques publiques. Par exemple, des politiques restreignant les contrats entre parties se traduiraient par un déplacement de la courbe intermédiaire (« hybride ») dans la direction nord-est, modifiant la répartition des modes d'organisation (dans cet exemple, vers plus d'intégration verticale)<sup>32</sup>. Dans la perspective de la théorie des coûts de transaction, les politiques publiques doivent être analysées d'un œil vigilant quant à leur impact sur les modes organisationnels et les contrats.

---

<sup>31</sup> On trouvera une analyse détaillée de ces formes intermédiaires dans Ménard, 2004 et 2007.

<sup>32</sup> Pour une analyse plus détaillée de l'impact de telles réformes sur les modes d'organisation et les pratiques contractuelles, voir Ménard, 2005.

Graphique A1.1. Arbitrages entre différents modes d'organisation et pratiques contractuelles



Source: Williamson, 1996, p. 108 ; adapté par Ménard.

### *Théorie de l'agence*

En termes généraux, la théorie de l'agence suppose que les agents économiques sont dotés d'une rationalité étendue, de sorte qu'ils peuvent évaluer de façon tout à fait appropriée les gains et coûts correspondant à différentes solutions. Toutefois, et il s'agit de la principale source de problèmes selon cette théorie, les parties contractantes n'ont pas accès aux mêmes informations. Cette approche, énoncée en premier lieu par Ross (1973), Jensen et Meckling (1976), suivis de beaucoup d'autres, est axée sur les relations contractuelles entre un « principal », qui propose le contrat, et un « agent », qui accepte ou rejette le contrat. Dans la perspective de la théorie de l'agence, la motivation première d'un principal et d'un agent à contracter est de fournir à l'agent des incitations suffisantes pour qu'il mette en œuvre des actions en conformité avec l'intérêt du principal, tout en assurant une allocation appropriée des risques.

C'est ce qui rend les pratiques contractuelles difficiles et peut expliquer la diversité des arrangements du point de vue de la théorie de l'agence. De fait, deux types de situations informationnelles peuvent faire obstacle à la convergence d'intérêts entre le principal (par exemple un transformateur) et l'agent (par exemple des agriculteurs). *Premièrement*, il se peut qu'un agent possède des informations qui ne sont pas à la disposition du principal ou ne sont pas observables, de sorte que cet agent peut tirer profit de cette asymétrie. Dans une telle situation dite « d'antisélection »<sup>33</sup>, la solution contractuelle consiste à trouver une structure informationnelle qui amènera l'agent à révéler ses informations (ou ses préférences) : généralement, un principal propose différents types de contrats, le choix d'un contrat révélant la préférence de l'agent. Par exemple, un métayer possède, sur le sol ou les équipements, des informations dont le propriétaire foncier ne dispose pas et qu'il peut difficilement acquérir au moment où le contrat est établi, de sorte qu'il est essentiel de trouver la bonne incitation pour obtenir les informations pertinentes (Stiglitz,

<sup>33</sup> On parle aussi d'un « opportunisme précontractuel », puisque l'agent a des raisons de cacher les informations au moment où le contrat est établi.

1976). *Deuxièmement*, un principal peut être confronté à une situation d'aléa moral<sup>34</sup>, dans laquelle il ne peut observer librement les actions requises ou souhaitées des agents. Par exemple, un intégrateur peut avoir du mal à identifier les efforts déployés par les agriculteurs situés dans différentes régions et confrontés à des situations différentes. La solution contractuelle peut alors consister à concevoir un contrat assorti de conditions qui motiveront les agents pour remplir les objectifs précisés, de sorte que les intérêts du principal et de l'agent seront mieux alignés.

Un principal est donc confronté à un risque d'antisélection dû à l'opportunisme *ex ante* résultant d'informations cachées, ou à un risque d'aléa moral dû à l'opportunisme *ex post* découlant des actions cachées des agents. Les contrats devraient être analysés et évalués en fonction de leur capacité de résoudre ou du moins d'atténuer ces problèmes. Plusieurs études ont été réalisées sur les différents mécanismes d'incitation envisageables dans le secteur agroalimentaire, par exemple sur le rôle des contrats à prix fixe (Goodhue, 2000) ou le rôle des contrats fondés sur des tournois ou sur des normes de performances fixes (Tsoulouhas et Vukina, 2001, Wu et Roe, 2006).

Le dispositif principal-agent a été essentiellement développé dans l'hypothèse de contrats dits « complets ». Dans ce contexte, toutes les éventualités susceptibles d'influer sur la relation contractuelle sont prises en compte, ce qui a très peu de chances de se produire dans le monde réel. Lorsque le coût de la prise en compte d'un événement peu probable est supérieur au bénéfice d'inclure une telle éventualité dans le contrat, ce dernier est laissé incomplet (cette question est examinée dans Salanie, 1997 et Tirole, 1999). Dans sa version formalisée, la « théorie des contrats incomplets » entend tenir compte de ces « imperfections ». Toutefois, la plupart de ses évolutions concernent l'allocation des droits de propriété et la décision connexe d'intégrer ou non. Il existe à ce jour très peu d'applications empiriques, en raison des difficultés que représente la formulation de propositions vérifiables (Whinston, 2003). Un récent document de Reimer (2006) établit une comparaison entre l'économie des coûts de transaction et la théorie des contrats incomplets à partir de données provenant du secteur de l'élevage porcin.

### ***Autres théories***

Bien que la théorie des coûts de transaction et la théorie de l'agence demeurent les principales théories relatives aux contrats, d'autres théories sont apparues qui s'efforcent d'expliquer le comportement de l'entreprise et l'organisation de la filière. Hobbs et Young (2001) passent en revue plusieurs d'entre elles en commençant par un corpus de textes constituant ce qu'on appelle la *théorie des compétences* (parfois aussi la *théorie des capacités*). Cette théorie s'inspire d'études sur l'histoire du milieu des affaires, la stratégie, l'économie évolutionniste et la technologie. Un facteur central dans la théorie des compétences est la connaissance, qui représente l'avantage concurrentiel des entreprises. Selon cette théorie, les entreprises sont créées dans des circonstances où elles sont en mesure de coordonner le processus d'apprentissage collectif plus efficacement que ne le permettraient des transactions dans des conditions de pleine concurrence. En revanche, les tenants de la *théorie de la gestion stratégique*, qui ont une vision plus fonctionnaliste de l'entreprise, font valoir que l'avantage concurrentiel de l'entreprise résulte de son aptitude à produire à un prix plus bas que ses concurrents ou à créer une valeur ajoutée justifiant un prix plus élevé (Porter, 1991). Dans cette approche, les considérations stratégiques comprennent, entre autres, le désir de créer des barrières à l'entrée, d'accroître les coûts pour les concurrents en limitant le nombre de fournisseurs et en faisant augmenter les besoins en capital liés à l'entrée sur le marché, ou d'atténuer les effets de la réglementation des prix de cession interne dans une entreprise intégrée verticalement.

Les aspects juridiques de la contractualisation font l'objet d'études *juridico-économiques*. Masten (2000) note que la plupart des théories économiques standard sur les contrats n'ont que rarement porté un

---

<sup>34</sup> On parle aussi d'un « opportunisme contractuel », puisque le problème se pose au moment où l'agent réalise les actions.

intérêt explicite aux aspects juridiques et exécutoires des contrats. Dans ces théories économiques des contrats, les tribunaux font respecter mécaniquement les dispositions des contrats, et l'on part de l'hypothèse qu'ils le font « en connaissance de cause, avec finesse et à moindre coût » (Williamson, 1983). Dans la littérature *juridico-économique*, les tribunaux ont une plus grande marge de manœuvre et sont considérés comme capables d'évaluer les possibilités d'adoption et de mise en œuvre des modifications contractuelles nécessaires. Cette littérature offre une riche caractérisation des règles juridiques applicables et du rôle des tribunaux dans la mise en application des contrats. Schwartz (2002) fait valoir que les disciplines juridiques et économiques doivent élaborer une théorie sur le rôle que l'État en général devrait jouer dans le domaine des contrats, puis préciser de quelles institutions juridiques devraient relever les fonctions souhaitables.

## ANNEXE 2

### *Résultats des questionnaires adressés aux associations de producteurs*

#### A.2.1 Liste des participants à l'enquête menée auprès des associations de producteurs

<b>Organisation</b>	<b>Pays</b>	<b>Nb de membres</b>	<b>Produit commercial des membres</b>
Milk Producers' Organisation	Afrique du Sud	3 400	Lait
Confederação da Agricultura e Pecuária (CAN)	Brésil	800 000	Viande de bœuf, soja, canne à sucre, volailles, maïs, produits laitiers, café
Confederazione Italiana Agricoltori (CIA)	Italie		
Grain South Africa	Afrique du Sud	3 242	Maïs, blé, tournesol, soja, sorgho, orge, arachides, colza
Lantbrukarnas Riksförbund (LRF)	Suède	1 500	Pommes de terre, légumes, fruits
Union des producteurs de légumes	Slovaquie	100	Légumes, fruits, céréales, maïs
Federation of Free Farmers	Philippines	250 000	Riz, maïs, noix de coco, légumes et cultures de montagne
Land en Tuinbouw Organisatie (LTO)	Pays-Bas	60 000	
Agrarmarkt Austria Marketing GesmbH.	Autriche	10 000	
Union laitière	Slovaquie	44	Lait et produits laitiers
Association slovaque des meuniers	Slovaquie	11	Blé, seigle
SZPM Slovenský Zväz Prvovýrobcov Mlieka	Slovaquie	272	Lait
Association des céréaliers	Slovaquie	79	Céréales
Union des éleveurs	Slovaquie	136	Productions animales

**Tableau A.2.2 Synthèse des opinions concernant les incitations fournies par les contrats** (PR = pas en mesure de répondre)

<b>Incitations possibles à la contractualisation</b>	<b>Tout à fait d'accord</b>	<b>Plutôt d'accord</b>	<b>Plutôt pas d'accord</b>	<b>Pas du tout d'accord</b>	<b>PR</b>	<b>Total du classement*</b>
Facilite la planification des activités	9	2			1	20
Réduit les risques liés à l'évolution des prix	8	4				20
Facilite la coordination avec les fournisseurs/acheteurs	7	5				19
Réduit les risques de perte de chiffre d'affaires – abaisse les coûts de recherche de marchés	7	4	1			17
Facilite l'investissement et/ou l'accès au crédit	7	1	1	1	2	12
Apporte un soutien managérial ou technique	3	5	1		3	10
Réduit le risque de hold-up	2	3		1	6	5
Augmente la productivité	2	2	5	1	2	-1
Donne accès à de nouvelles technologies	2	1	3	2	4	-2

**Tableau A.2.3 Synthèse des opinions concernant les conséquences possibles de la contractualisation** (PR = pas en mesure de répondre)

<b>Conséquences possibles de la contractualisation</b>	<b>Tout à fait d'accord</b>	<b>Plutôt d'accord</b>	<b>Plutôt pas d'accord</b>	<b>Pas du tout d'accord</b>	<b>PR</b>	<b>Total du classement*</b>
Améliore le contrôle de qualité (traçabilité)	7	5				19
Améliore le flux de production	5	7				17
Aboutit à un contrôle plus strict des agriculteurs	4	4		2	2	8
Nuit à la transparence des prix et engendre des marchés au comptant plus étroits	2	6	1	1	2	7
Crée une dépendance à l'égard des fournisseurs et des acheteurs	4	4	1	3		5
Abaisse le prix des intrants	1	4	3	1	3	1
Favorise l'adoption de nouvelles technologies	2	2	2	3	3	-2
Incite à adopter de nouvelles techniques de gestion	1	3	3	2	3	-2
Réduit les choix de production : techniques et produits		5	1	3	3	-2
Augmente les prix à la production	1	2	4	5		-10

\* Le total est calculé en additionnant les réponses au questionnaire comme suit : « tout à fait d'accord » = 2 points, « plutôt d'accord » = 1 point, « plutôt pas d'accord » = -1 point et « pas du tout d'accord » = -2 points.

### ANNEXE 3

**Résultats des questionnaires au niveau national**  
**Tableau A.3.1 Les sources existantes d'information sur l'agriculture contractuelle**

	Turquie	Finlande	Autriche	Japon	Slovaquie	Nouvelle -Zélande	Allemagne	Canada	États-Unis
Existe-t-il des enquêtes réalisées à l'échelle du territoire (national) sur le recours aux contrats en agriculture	NON	OUI	NON	OUI	NON	NON	NON	NON	OUI
Ces enquêtes sont-elles entreprises régulièrement ?	NON	NON	NON	OUI	NON	NON	NON	NON	OUI
Existe-t-il des enquêtes spécialisées sur les pratiques contractuelles ?	NON	NON	NON	NON	OUI	NON	OUI	NON	OUI
Si oui, pour quels secteurs ou produits					Tomates Tabac		Légumes		ARMS, GIPSA, AMS <sup>a)</sup>
Les données sur les contrats sont-elles collectées par des organismes publics ?	NON	NON	NON	OUI	OUI	NON	OUI	NON	NON
Les données sur les contrats sont-elles collectées par des organisations professionnelles ?	NON	NON	NON	NON	NON	NON	NON	NON	NON
Des études ont-elles été entreprises par votre gouvernement sur l'agriculture contractuelle dans votre pays ?	OUI	OUI <sup>b)</sup>	NON	NON	NON	NON	NON	NON	OUI <sup>c)</sup>

a) L'enquête ARMS de l'USDA compte chaque année de 1 à 3 versions concernant un produit particulier, auxquelles sont ajoutées des questions sur les contrats  
 La GIPSA de l'USDA mène chaque année une enquête auprès des grossistes en viande sur les contrats d'élevage.

L'AMS de l'USDA collecte des données sur le bétail dans le cadre de la publication des prix

b) Enquête (échantillon de quelque 3 000 exploitations sur un total de 70 000) réalisée à deux reprises (2001, 2006) sur les systèmes d'assurance qualité des exploitations. Les enquêtes contiennent certaines informations sur les contrats.

c) Contracts, Markets and Prices (Agricultural Economic Report No. 837), Agricultural Contracting Update: Contracts in 2003 (Agricultural Information Bulletin No. 9)

**Tableau A.3.2 Pourcentage d'exploitations du secteur qui ont recours aux contrats**

	Japon <sup>a)</sup>		Finlande		États-Unis <sup>b)</sup>		Slovaquie
	aujourd'hui	il y a ~5-10 ans	aujourd'hui	il y a ~5-10 ans	aujourd'hui	il y a ~5-10 ans	aujourd'hui
<b>PRODUCTIONS VEGETALES</b>							
Blé			46	30	9.7	6.3	80-90
Maïs					22.6	14.7	80-90
Fruits	12.4	6.6			34.8	41.2	<25
Légumes	17.2	10.4			17.2	22.1	
<b>PRODUCTIONS ANIMALES</b>							
Volailles	45.7	49.0			40.6	49.3	
Porcins	25.6	26.9	82	69	20	12.7	>90
Bovins	8.9	9.1	42	60	1.5	1.4	>90
Élevage laitier	15.6	16.9	91	84	36.7	29.5	100

a) aujourd'hui – recensement 2005, MAFF ; il y a ~5-10 ans – recensement 2000, MAFF

b) aujourd'hui – estimations de l'ERS, tirées de l'enquête ARMS de 2005

il y a ~5-10 ans – estimations de l'ERS, à partir de données agrégées tirées des enquêtes ARMS de 1998 à 2000.

**Tableau A.3.3 Pourcentage de la production agricole sous contrat**

	États-Unis		Slovaquie	Canada
	aujourd'hui	il y a ~5-10 ans	aujourd'hui	aujourd'hui
<b>PRODUCTIONS VÉGÉTALES</b>				
Blé	7.5	7	60-70	
Maïs	19.6	12.9	<50	
Fruits	63.6	65.4	<25	
Légumes	54.3	39.7		
<b>PRODUCTIONS ANIMALES</b>				
Volailles	94.2	88.8		
Porcins	76.2	55.1	>90	22
Bovins	17.6	24.3	>90	5
Élevage laitier	59.2	53.6	100	

b) aujourd'hui – estimations de l'ERS, tirées de l'enquête ARMS de 2005.

il y a ~5-10 ans - estimations de l'ERS, à partir de données agrégées tirées des enquêtes ARMS de 1998 à 2000



**Tableau A.3.4 Pourcentage de contrats de commercialisation et de production**

	États-Unis	
	% de contrats de production	% de contrats de commercialisation
<b>PRODUCTIONS VÉGÉTALES</b>		
Blé	1.5	98.7
Maïs	2.6	98
Fruits	0.1	99.9
Légumes	38.3	63.8
<b>PRODUCTIONS ANIMALES</b>		
Volailles	98.5	1.5
Porcins	88.2	11.9
Bovins	15.9	84.4
Élevage laitier	0	100

**Tableau A.3.5 Taille moyenne des exploitations ayant ou non recours à des contrats (mesurée par les ventes totales)**

États-Unis	Taille moyenne des exploitations ayant recours à des contrats		Taille moyenne de toutes les exploitations Ventes totales
	Ventes totales	% des ventes sous contrat	
<b>PRODUCTIONS VÉGÉTALES</b>			
Blé	67 241	7.5	40 886
Maïs	136 485	19.6	67 681
Fruits	307 634	63.6	168 349
Légumes	690 295	54.3	218 497
<b>PRODUCTIONS ANIMALES</b>			
Volailles	873 786	94.2	376 096
Porcins	1 071 030	76.2	280 809
Bovins	586 296	17.6	50 609
Élevage laitier	624 087	59.2	386 963

## ANNEXE 4

### *Les contrats de production d'agrumes en Espagne*

Conformément à la loi, l'exécution d'un contrat agricole officiellement approuvé est suivie par une commission. Les commissions de suivi sont des organisations sans but lucratif qui représentent les deux parties au contrat. Ces organisations encouragent et contrôlent le recours aux contrats pour un produit particulier. Elles sont tenues de soumettre au ministère de l'Agriculture un rapport annuel, qui contient des données pertinentes sur l'utilisation des contrats.

La Commission de suivi des produits transformés à base d'oranges, de mandarines et de clémentines (CIT ZUMOS) est la commission chargée de suivre les contrats officiels conclus pour ces produits. La CIT ZUMOS est une association qui représente les organisations d'agriculteurs et les principales organisations de producteurs (OP), ainsi que l'Association espagnole des fabricants de jus d'agrumes.

La CIT ZUMOS conserve un exemplaire de tous les contrats souscrits entre l'industrie et les exploitations, de sorte que cette association est en mesure de fournir des données détaillées sur l'utilisation de contrats agricoles officiellement approuvés dans ce secteur. Ces informations sont présentées dans un rapport annuel. On trouvera ci-après un exemple de contrat type.

#### CONTRAT TYPE

CONTRAT TYPE : CLEMENTINES DESTINÉES À LA PRODUCTION DE JUS  
(Version traduite de la norme d'origine)

**NORME APA/3066/2006, du 21 septembre, homologuant le contrat type de vente de clémentines destinées à la transformation en jus, campagne 2006-2007. Durée : 5 à 6 mois.**

La Commission de suivi des produits transformés à base d'oranges, de mandarines et de clémentines (CIT ZUMOS) a demandé l'homologation d'un contrat type pour les clémentines destinées à être transformées en jus pendant la campagne 2006-2007, fixant les conditions de transaction 5 à 7 mois avant la livraison à l'industrie. La CIT ZUMOS a formulé cette demande en conformité avec la loi 2/2000 et le décret royal 686/2000.

Le ministère de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Alimentation adopte la norme suivante :

Premièrement. En vertu de la loi 2/2000 du 7 janvier qui régit les contrats type pour les produits agroalimentaires, et du décret royal 686/2000 du 12 mai, qui complète ladite loi, un contrat type annuel pour les transactions portant sur des clémentines destinées à être transformées en jus est approuvé. La durée de ce contrat est de 5 à 7 mois. Le texte du contrat figure en annexe.

Deuxièmement. Cette homologation reste en vigueur un an après sa publication.

Madrid, 21 septembre 2006. La ministre de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Alimentation. Elena Espinosa Mangana.

ANNEXE (au contrat type)

**Contrat annuel de vente. Clémentines destinées à la transformation en jus. Campagne 2006-2007. Règlement CE 2111/2003, article 10.1b). Durée 5 à 7 mois.**

CONTRAT N° .....

A .....(lieu).....,.....le (date).....

Entre d'une part, en qualité de vendeur, l'organisation de producteurs .....(nom de l'OP)....., Code d'identification fiscale....., ayant son siège social à ..... (ville)....., C.P....., .....(Adresse)....., province....., représentée par .....en qualité de.....(fonction dans l'OP).... et légalement autorisée à signer le présent contrat.

Et d'autre part, en qualité d'acheteur, la société .....(nom de la société)....., Code d'identification fiscale ..... , ayant son siège social à ..... (ville)....., C.P....., .....(adresse)....., province....., représentée par .....en qualité de.....(fonction dans l'OP).... et légalement autorisée à signer le présent contrat.

Il est convenu ce qui suit

**ARTICLES**

Un. *Objet du contrat.* Le vendeur s'engage à livrer, et l'acheteur s'engage à transformer en jus, comme indiqué dans les règlements CE 2200/96, 2202/96 et 2111/2003, une quantité de \_\_\_\_\_ kg de clémentines.

Deux. *Qualité.* Les fruits livrés devront répondre aux prescriptions minimales visées dans le règlement CE 2111/03. Ils seront intacts, sains et propres à être transformés. Les fruits ne devront pas être avariés. Ils devront contenir plus de 25 % de jus et 10 degrés brix.

Trois. *Date de livraison.* La livraison devra être effectuée selon le calendrier convenu suivant :

Du : ..... Au : ..... kg

Du : ..... Au : ..... kg

Quatre. *Prix.* Le prix à payer pour les clémentines sera fixé selon leur qualité et leur variété

Variété/qualité :	Prix euro/t
.....	...
.....	...
.....	...

Le prix sera majoré de \_\_%, en conformité avec le régime de TVA en vigueur.

Cinq. *Mode de paiement.* L'acheteur effectuera le paiement dans les 70 jours suivant la livraison du produit et sa facturation, par virement au compte bancaire suivant : \_\_\_\_\_

Six. *Réception.* La marchandise devra être livrée à \_\_\_\_ (choisir entre l'usine et l'exploitation) \_\_\_\_\_. Le contrôle de qualité sera effectué à l'usine.

Sept. *Indemnisations.* Le manquement à l'engagement de livrer au moins 90 % des quantités stipulées donnera lieu à l'indemnisation suivante :

[-----]

Huit. *Arbitrage.* Tout différend susceptible de surgir entre les parties, et qui ne pourrait être résolu d'un commun accord ou par la Commission de suivi, sera réglé par un arbitre désigné par le ministère de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Alimentation en vertu de la loi 60/2003 du 23 décembre sur l'arbitrage.

Neuf. *Commission de contrôle.* L'association dénommée Commission de suivi des produits de transformation à partir d'oranges et de clémentines sera la Commission de suivi. Elle couvrira ses coûts de fonctionnement au moyen d'un droit de 0.03 euro/t de clémentines livrées au titre du présent contrat. Ce droit sera acquitté par l'acheteur.

Conformément aux articles précédents, six exemplaires de ce contrat sont signés. L'acheteur adressera un exemplaire à chaque destinataire.

L'acheteur

Le vendeur

Copies à :

1) Industrie, 2) Organisation de producteurs, 3) Administration (3x), 4) Commission de suivi