Économie rurale
Agricultures, alimentations, territoires

385 | juillet-septembre
Varia

Quelle singularité des contrats sur la production, en France, dans un contexte de transition des filières agricoles ?

Singularities of the contracts on production in France and transition of agricultural value chains

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

Édition électronique
URL : https://journals.openedition.org/economierurale/11830
ISSN : 2105-2581

Éditeur
Société Française d'Économie Rurale (SFER)

Édition imprimée
Date de publication : 31 août 2023
Pagination : 119-140
ISSN : 0013-0559

Référence électronique
Marie-Benoit Magrini, Lucas Bettoni, Melise Bouroullec-Machado, Célia Cholez, Marie Dervillé, Didier Krajeski et Geneviève Nguyen, « Quelle singularité des contrats sur la production, en France, dans un contexte de transition des filières agricoles ? », *Économie rurale* [En ligne], 385 | juillet-septembre, mis en ligne le 01 janvier 2024, consulté le 11 janvier 2024. URL : http://journals.openedition.org/economierurale/11830 ; DOI : https://doi.org/10.4000/economierurale.11830

Le texte seul est utilisable sous licence CC BY-NC 4.0. Les autres éléments (illustrations, fichiers annexes importés) sont « Tous droits réservés », sauf mention contraire.

Quelle singularité des contrats sur la production, en France, dans un contexte de transition des filières agricoles ?

Marie-Benoît MAGRINI • *AGIR, Université Toulouse, INRAE, Castanet-Tolosan, France*
marie-benoit.magrini@inrae.fr
Lucas BETTONI • *CDA, Université Toulouse, Toulouse, France*
Melise BOUROULLEC-MACHADO • *AGIR, Université Toulouse, INP-Purpan, Castanet-Tolosan, France*
Célia CHOLEZ • *Business Management and Organization Group, Wageningen University and Research, Wageningen, The Netherlands*
Marie DERVILLÉ • *LEREPS, Université Toulouse, ENSFEA, IEP de Toulouse, France*
Didier KRAJESKI • *IEJUC, Université Toulouse, Toulouse, France*
Geneviève NGUYEN • *AGIR, Université Toulouse, INP-ENSAT, Castanet-Tolosan, France*

Les enjeux de transformation des pratiques de production et de commercialisation questionnent les arrangements organisationnels dans les filières agricoles, dont les démarches contractuelles. Celles-ci sont diverses et peu de travaux étudient les effets des contrats ayant des clauses sur les conditions de production en sus des conditions de commercialisation. Repositionnés au sein de la littérature économique, et sous l'éclairage du droit, cet article vise à lever des ambiguïtés dans la définition de ces contrats et à dresser un ensemble de propositions sur les rationalités liées à leurs usages et effets, pour proposer un agenda de recherche qui permettrait de mieux objectiver le rôle potentiel de ces contrats dans la transformation et la transition des filières.

MOTS-CLÉS : *contractualisation, arrangements organisationnels, droit de la concurrence, transactions, construction du changement*

Singularities of the contracts on production in France and transition of agricultural value chains

The challenge of transforming production and marketing practices questions the organizational arrangements in the agricultural sector, including contractual arrangements. These are diverse and few studies have focused on contracts that include clauses on production conditions in addition to marketing conditions. Repositioned within the economic literature, and under the light of law, this article aims to remove ambiguities in the definition of these contracts and to draw up a set of proposals on the rationalities linked to their uses and effects, in order to propose a research agenda that will allow for a better objectification of the potential role of these production contracts in the transformation and transition of value chains.(JEL: D23; D8; K12, K2, L1, Q0).

KEYWORDS: *contractualisation, organisational arrangements, competition law, transactions, change building*

Le secteur agricole est en profonde mutation à la suite de la libéralisation des marchés (*e.g.* Dervillé et Fink-Kessler, 2019) et des exigences sociétales pour des systèmes agricoles et alimentaires sains et durables (*e.g.*, Weindl *et al.*, 2020 ; Magrini *et al.*, 2018). Cette transition questionne la capacité des filières à se structurer d'amont en aval pour maintenir leur compétitivité et créer de nouvelles filières (Magrini, 2023 ; Meynard *et al.*, 2017 ; Fares *et al.*, 2012). Une contractualisation renforcée entre

opérateurs économiques est de plus en plus mise en avant par les politiques publiques pour y aider[1].

Cependant, il existe peu de travaux de recherche sur les formes contractuelles liant les opérateurs des filières agricoles (Guimarães *et al.*, 2023). En France, un numéro de la revue *Économie rurale* a dressé un panorama d'usages des contrats dans les filières agricoles et leurs fondamentaux théoriques (Bouamra-Mechemache *et al.*, 2015). Ce numéro met en avant les mécanismes économiques poussant à des formes différenciées de contrats selon les attentes des opérateurs en matière d'efficacité des transactions, de spécificité des actifs déployés, d'incertitude sur les marchés ; mais il questionne peu leurs intérêts et limites au regard des enjeux de transformation des systèmes de production pour la durabilité. Si l'incitation à l'innovation est avancée, ces travaux n'interrogent pas le cadre d'action collective dans lequel les contrats se déploient ni les processus de changement des pratiques de production auxquels ils peuvent contribuer.

Par ailleurs, le terme générique de contractualisation occulte le plus souvent la diversité des contrats choisis entre opérateurs des filières dans la gouvernance de leurs échanges (clauses, dialogue et négociations, primes, temporalité, etc.) et, en retour, leurs effets potentiellement différents sur la transformation des filières. Cholez

leur contexte de déploiement. Aux États-Unis, Prager *et al.* (2020) expliquent que l'*United States Department of Agriculture* (USDA) distingue deux grands types de contrats de production agricole passés avant la fin d'un cycle de production (et le plus souvent avant son démarrage) se différenciant des contrats de vente classique (dénommés *traditional cash sales*, *i.e. spot market*) : les *production contracts* et *marketing contracts.* Mais leur traduction littérale (respectivement « contrats de production » et « contrats de commercialisation ») ne correspond pas au contexte français ou européen énoncé ci-avant. En effet, les contrats de production au sens américain[2] (*production contracts*) se rapprochent de la définition française du contrat d'intégration[3] où le contractant de l'agriculteur possède une grande partie des moyens de production et spécifie aussi les conditions de production. Ces contrats sont très répandus dans le secteur de l'élevage, tant aux États-Unis (Prager *et al.*, 2020) qu'en France (Bouamra-Mechemache *et al.*,

2.

coûts de production, sans inciter à renforcer les négociations sur des clauses liées aux modes de production.

La singularité des contrats sur la production reste donc à être affirmée ; et pour les juristes, ce sont d'abord la nature des transactions et des engagements des parties, ainsi que le degré d'interdépendance de celles-ci, qui peuvent la définir. Mais en l'absence de données statistiques sur ces contrats, il reste difficile de les analyser. Ces données sont jugées confidentielles par les opérateurs au regard de leurs positionnements stratégiques sur les marchés, et la recherche peine à construire des observatoires sur ces démarches (Vavra, 2009 ; Sykuta et James, 2004). Les travaux sur les contrats agricoles reposent ainsi essentiellement sur des études de cas ou des approches purement théoriques. Des études systématiques ont été réalisées à des fins particulières, comme dans le secteur laitier pour évaluer les effets de la politique de contractualisation obligatoire mise en place dans le secteur en 2010 (Berger *et al.*, 2015 ; Trouvé *et al.*, 2016 ; Dervillé et Fink-Kessler, 2019) ou pour évaluer le rôle des organisations de producteurs (Duflot *et al.*, 2021). Mais aucune analyse statistique n'est disponible à ce jour en France ou en Europe, comparativement aux statistiques récemment conduites

du contrôle des ressources productives (Ménard, 2021 ; Martino *et al.*, 2017 ; Vavra, 2009). En passant par la contractualisation, les opérateurs mettent en commun une partie de leurs ressources et/ou droits de décision sur le produit ou service échangé. Ils s'accordent sur des modes de fixation des prix pouvant conduire à une différenciation du prix de marché. Ils sont aussi susceptibles de s'accorder sur les modes de production.

Après ce rappel positionnant les contrats sur la production (CP) comme un mode de gouvernance hybride, nous précisons les clauses types les régissant (1) et comment elles permettent un alignement des incitations et une réduction des coûts de transaction (2).

1. Une absence de définition juridique mais une singularité des clauses des CP

Ces contrats désignent un accord passé entre deux parties pour échanger un bien ou un service de production ; soit entre un agriculteur et un organisme collecteur/stockeur et/ou entre ce dernier et un transformateur, ou directement entre un agriculteur et un transformateur[5]. Il n'existe pas de définition juridique de ces contrats sur la production, mais la confrontation des pratiques d'usage converge vers un ensemble de clauses les régissant, permettant de les singulariser. Croisant différentes sources d'information, issues d'articles de recherche, de guides à la contractualisation

Encadré 1. Synthèse des clauses types des contrats sur la production

Vendeur / Acheteur : dénomination des parties

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

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

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

Zone de production : une délimitation géographique peut être imposée

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

Conditions de production : en lien ou non avec les qualités recherchées, critères relatifs au choix des variétés, de préconisations sur la densité de semis, l'irrigation, la gestion des adventices, de contraintes sur la date de récolte et la mise en stockage, de conditions sur le cycle de croissance des animaux, sur les traitements sanitai7 ☒P ☒Lang (f223r.61,FR)/MCID 699 ☒DC

2. Les CP comme outil de réduction des coûts de transaction et d'alignement des incitations

Au regard de l'économie néo-institutionnelle, les contrats en agriculture permettent d'abord de réduire les coûts de transaction et de créer de la valeur au travers d'une interdépendance consentie par les contractants, tout en se prémunissant des comportements opportunistes, dits de *hold-up* (Tang *et al.*, 2021 ; Frascarelli *et al.*, 2021 ; Ménard, 2013 ; Vavra, 2009 ; Vukina et Leegomonchai, 2006 ; Raynaud et Valceschini, 2005 ; Williamson 1991). Les raisons majeures du recours à des contrats de production sont l'alignement des incitations, le partage des risques, le pouvoir de marché et les gains d'efficience (Vavra, 2009). Ainsi, l'entente sur ces clauses permet de limiter les coûts liés : à la recherche d'information (quels opérateurs peuvent fournir les biens recherchés avec quelle(s) qualité(s) et quantité ?), aux opérations de négociation (combien de réunions pour parvenir à un prix d'intérêt partagé ?), aux opérations de contrôle (les biens achetés correspondent-ils aux attentes ?), voire aux coûts de transport (combien de kilomètres pour acheminer des biens en provenance d'une

d'Agromousquetaires s'est engagée dans des CP pour la production d'un blé meunier sous certification CRC et HVE[7]; ou que la filière lin-oléagineux de Valorex établit une grille de paiement à la qualité en fonction de la teneur en oméga-3 (Magrini *et al.*, 2014 ; Cholez, 2019) associée à un « cahier de ressources » permettant de choisir des modes de production adaptés. En garantissant certains niveaux de paiement, ces incitations contribuent au partage de risques externes (contexte politique changeant, situation climatique variable, crise sanitaire, crise économique, changement du comportement des consommateurs, etc.). Les travaux sur les contrats relationnels (*i.e*. non formalisés par des écrits) abordent aussi la question des incitations au travers des promesses *ex ante* et crédibles de gains futurs et des interactions répétées entre parties prenantes dans la consolidation des formes de gouvernance hybride (Baker *et al.*, 2002)[8].

P2. Au regard des clauses sur les spécificités attendues du produit et/ou de son mode de production, et des clauses de formulation des prix, les CP sont un outil de réduction des coûts de transaction et d'alignement des incitations pour sécuriser les

un régime de concurrence selon Dervillé et Fink-Kessler (2019). En ce sens, les CP s'articulent au régime de concurrence d'un secteur : à la fois en s'y conformant et en définissant de nouvelles règles susceptibles de le faire évoluer. Comme l'illustre la *figure 1*, les règles relevant des clauses du CP (régulation juridique) constituent des règles d'action collective entre maillons des filières qui interfèrent avec celles de la régulation sectorielle. La régulation d'un secteur se subdivise ainsi entre des règles publiques (réglementations comme le droit de la concurrence, des politiques publiques comme la Politique agricole commune) et des règles collectives de deux types : d'une part, des règles encastrées dans les organisations, et d'autre part, des conventions partagées dans un secteur (conventions de qualité et conventions de productivité notamment). Par la définition de nouvelles règles au sein des CP, les parties s'engagent à privilégier certaines façons d'opérer et certaines trajectoires productives au sein du régime de concurrence. La modification des règles peut conduire à le transformer[9].

Dès lors, en s'intéressant aux conventions encadrant ce qui sera échangé et leur évolution dans le temps, il devient possible de retracer la transition progressive d'un secteur. Les CP sont alors une clé d'entrée pour comprendre comment se développent de nouvelles pratiques de production

de nouvelles façons de produire dans un secteur donné. Par exemple, dans le cas de la production et de l'échange de lait en France, la loi Godefroy de 1962 qui est à l'origine d'une gestion interprofessionnelle de la qualité, s'est appuyée sur des structures collectives en capacité d'exercer un contrôle transparent de la qualité organoleptique et bactériologique du lait (laboratoire interprofessionnel) et sur des grilles de paiement à la qualité élaborée par des interprofessions régionales en lien avec l'interprofession nationale. À côté de ces règles de régulation sectorielle définissant une qualité standard du lait, légitimées par l'Union européenne (ex. OCM unique de 2013), les opérateurs peuvent se différencier via ces CP, conduisant à une mosaïque de la régulation productive d'un secteur (Dervillé, 2012). Les clauses relatives à la qualité du lait s'adossent ainsi à la fois à une régulation publique (générale), sectorielle (relative au secteur de production) et spécifique (relative aux pratiques définies dans les CP). Cette dernière peut être plus ou moins territorialisée (par exemple, les CP des signes d'identification de la qualité et de l'origine) ou seulement différenciée sur les pratiques (par exemple, les CP d'agriculture régénératrice de Danone).

P3. Les CP constituent un outil d'articulation entre règles publiques (générales), sectorielles et organisationnelles, par lesquelles s'institutionnalisent de nouvelles façons de produire.

production des produits et *in fine* le bien-être du consommateur) afin de contrebalancer les atteintes à la concurrence (Prieto, 2018). Ainsi que l'indique le législateur français dans le Code de commerce, les actions d'une filière dans l'organisation des volumes, de la qualité des produits et d'une politique de prix commune peuvent être exemptées, dès lors que les avantages procurés aux acteurs et aux consommateurs n'auraient pas été obtenus sans la démarche de contractualisation[11].

P4. Le droit de la concurrence européen crée un cadre propice pour les CP, en particulier pour des systèmes de production engagés dans des démarches de progrès qu'une coordination marchande de court terme n'aurait pas permis.

Pour autant, la littérature reste peu abondante sur de telles analyses, comme celle conduite par Raynaud et Valeschini (2005), qui évaluent les effets positifs de dispositifs contractuels horizontaux et verticaux encadrant l'exploitation d'un label de qualité sur le marché de la volaille. Force est de constater que ce type d'analyse fait défaut, du fait du manque de données empiriques sur les contrats pour apprécier le progrès permis par de telles démarches comparativement à des productions destinées à des transactions sur le marché spot. En outre, établir une différence entre une situation d'accaparement

11.

d'actifs humains spécifiques via plusieurs dispositifs liés aux CP, comme la formation du personnel, du conseil technique pour les cultures sous contrat, la diffusion de bulletins techniques auprès des agriculteurs, la mise en place d'une plateforme de conseil dédié (*e.g.* Capillon et Valceschini (1998) dans le secteur des légumes transformés ; Cholez *et al.* (2020), Cholez et Magrini (2023) en grandes cultures). Les interactions sociales qui s'opèrent au travers des arrangements organisationnels choisis renforcent aussi les échanges de connaissances, tant de manière formelle (enregistrement de données techniques, définition de références) qu'informelle (effets réseaux, réunions « bout de champ ») au sein des coopératives et entre les coopératives et leurs contractants. Plus précisément, ces auteurs observent que les CP sur les légumineuses s'accompagnent de la mise en place ou d'un renforcement, de dispositifs de conseil auprès des agriculteurs (pour la culture concernée) comme les bulletins techniques, l'assistance téléphonique, le suivi technique au champ par un conseiller dédié ou des plateformes interactives. Les opérateurs enquêtés de ces filières reconnaissent un état de connaissance faible sur la culture au lancement de leur filière et attestent d'appren-

chaque type d'opérateur peut être lui-même inséré dans un arrangement organisationnel horizontal, permettant de renforcer sa représentation ou son pouvoir de négociation dans la gouvernance des transactions (*figure 2*). Les agriculteurs sont le plus souvent membres d'une organisation de producteurs (OP). Dans le cas des coopératives agricoles, les CP qui définissent les exigences sur la conduite de certaines productions, viennent alors en complément du contrat coopératif. De plus, les OP peuvent être elles-mêmes regroupées, et certains opérateurs aval peuvent aussi chercher à se fédérer pour créer des groupements d'achat. Enfin, le périmètre des opérateurs participant à la gouvernance contractuelle peut être plus large que celui des parties signant les CP ; certains arrangements organisationnels impliquent différents maillons de la filière (accords multiparties). Par exemple, en grandes cultures, les semenciers peuvent prendre part à la définition des variétés adaptées à la filière (cas de la filière soja alimentation humaine ou féverole en alimentation animale en France, Cholez, 2019).

Au-delà des asymétries d'information, les asymétries de pouvoir liées à la structure du marché comptent. L'organisation des CP est susceptible de les dépasser. Dans le cas de la filière lin oléagineux, deux grandes formes de configuration (négociation par l'industriel avec un seul organisme stockeur ou plusieurs simulta-

ces dispositifs. En particulier, au-delà de la question de progrès économique, celle du progrès agroécologique reste posée (1) ainsi que celle des droits de propriété sur les connaissances ou le patrimoine collectif développés dans ces démarches contractuelles (2).

1. Quels progrès pour quels changements ?

Nous avons expliqué que l'usage des CP est régi par le droit de la concurrence afin de réduire le risque d'entrave à la concurrence, mais que ces ententes disposent de régimes dérogatoires pour laisser aux opérateurs des filières le temps nécessaire aux apprentissages qui permettront des gains d'efficience. En ce sens, le droit conforte la portée transformative des CP. Mais la mesure de l'efficacité de ces dispositifs contractuels reste à être objectivée. Les effets de la construction de nouveaux systèmes, plus rapidement et/ou plus orientés vers la durabilité, grâce à la coordination étroite que ces dispositifs contractuels favorisent (qu'ils soient présupposés ou déclarés ainsi par les opérateurs concernés sur la base de leur vécu) pourraient être objectivés en comparant des profils d'agriculteurs similaires : *i.e.*, en évaluant l'effet propre du contrat selon que les agriculteurs sous CP développent des pratiques plus qualitatives que des agriculteurs qui ne le sont pas ; voir s'ils sont effectivement plus performants parce que bénéficiant d'un dispositif de conseil dédié ou

2. CP et droits de propriété sur les connaissances

Si le droit a défini des régimes d'exemptions permettant à ces démarches contractuelles d'exister, il s'est en revanche peu penché sur la question des droits de propriété liés aux connaissances développées dans ces démarches, tout particulièrement si celles-ci contribuent à de nouvelles pratiques innovantes. En effet, rappelons que les études de cas mentionnées (*e.g*. Cholez et Magrini, 2023) montrent que les opérateurs recueillent des données techniques auprès des agriculteurs pour les analyser et tirer des éléments de conseil pour le développement de la culture. Pour autant, la question du partage des connaissances reste un débat épineux. Les agriculteurs initialement engagés dans le développement d'une culture et qui mettent à disposition ces données techniques peuvent considérer l'utilisation de leurs connaissances dans d'autres bassins de production comme préjudiciables à leur propre intérêt. Dans une logique purement économique, l'augmentation de l'offre de production entraîne une baisse des prix, et donc de la rente que ces agriculteurs obtiennent dans un contexte de rareté ou d'émergence de filière. Mais cette rente peut aussi être considérée comme une forme de rémunération pour la mise à disposition de ces données techniques, servant *ex post* au développement de la culture en question à une échelle plus large. En ce sens, le droit accepte l'existence d'une rente temporaire au service d'un intérêt général proit

agricoles permettrait la mise en place d'études statistiques pour quantifier leur poids dans l'organisation des transactions, et comment elles accompagnent les transitions (notamment en comparant agriculteurs et opérateurs sous contrats et ceux ne l'étant pas) ; déplaçant ainsi la vision du contrat de simple outil d'alignement et d'incitation entre deux parties à un dispositif d'action collective soutenant possiblement la construction du changement.

*
* *

L'objectif de cet article était de revenir sur la compréhension des mécanismes économiques et règles de droit permettant d'analyser les contrats sur la production. Cette synthèse nous a permis d'établir un ensemble de propositions pour positionner les rationalités d'usage de ces contrats comme outils de coordination des transactions et de possible construction du changement. Elle invite à adopter une approche dynamique du processus de contractualisation et à s'intéresser plus précisément aux phénomènes d'innovation comme de dépendance de trajectoire. Ces propositions ouvrent un agenda de recherche sur le pouvoir transformatif de ces contrats dans un contexte de transition, par des études de cas à défaut de données recensées par la statistique agricole. Des dispositifs de suivi de ces modes de coordination permettraient d'apporter des réponses nouvelles pour concilier efficacité économique et enjeux socio-agroécologiques dans un contexte législatif de réforme des lois sur la contractualisation.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Autorité de la concurrence (2018). *Avis n° 18-A-04 du 3 mai 2018 relatif au secteur agricole*. https://www.autoritedelaconcurrence.fr/sites/default/files/commitments//18a04.pdf

Baudry B. (2013). Quasi-intégration et relation de sous-traitance industrielle : une évaluation des travaux de Jacques Houssiaux. *Revue d'économie industrielle*, n° 142, pp. 11-39.

Baker G., Gibbons R., Murphy K. J. (2002). Relational Contracts and the Theory of the Firm. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, n° 1, pp. 39-84, https://doi.org/10.1162/003355302753399445

Bellancourt A., Falcone P. (2021). *Politique RSE des entreprises et Transition agroécologique*. CGAAER, Rapport n° 21035, 89 p.

Bartoli P., Boulet D. (1990). Conditions d'une approche en termes de régulation sectorielle : le cas de la sphère viticole. *Cahiers d'économie et de sociologie rurales (CESR)*, vol. 17, n° 905-2016-70539, pp. 7-38.

Berger

(Eds.), *Management and governance of networks: franchising, cooperatives, and strategic alliances*. Berlin, Springer, pp. 295-322.

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

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

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

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

Dervillé M., Fink-Kessler A., Trouvé A. (2022). Institutions and territorial structuring: the transformation of the dairy sector in France and Germany. *Regional Studies*, vol. 57, n° 5, pp. 893-906.

Duflot

Martino G., Karantininis K., Pascucci S., Dries L., Codron J. M. (eds.). (2017). *It's a jungle out there-the strange animals of economic organization in agri-food value chains*. Wageningen Academic Publishers, 394 p.

Masten S. E., Saussier S. (2000). Econometrics of contracts: an assessment of developments in the empirical literature of contracting. *In* Brousseau E. Glachant J. M., (eds.), *Economics of Contracts: Theories and Applications*, Cambridge University Press, pp. 273-292.

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

Ménard C. (2013). Hybrid modes of organization. alliances, joint ventures, networks, and other'strange'animals. *In* Gibbons R., Roberts J. (eds.), *The Handbook of Organizational Economics.* pp. 902-941.

Ménard C. (2021). Hybrids: where are we? *Journal of Institutional Economics*, vol. 18, n° 2, pp. 1-16, pp.

Meynard J.-M., Jeuffroy M.-H., Le Bail M., Lefèvre A., Magrini M.-B., Michon C.

Unidroit, Fao, Fida (2015). Guide juridique sur l'agriculture contractuelle UNIDROIT/FAO/FIDA, 288 p.

Vavra P. (2009.) L'agriculture contractuelle : rôle, usage et raison d'être. Paris, Éditions OCDE, 42 p., http://dx.doi.org/10.1787/5kmmmx180zkk-fr.

Vukina T. Leegomonchai P. (2006). Oligopsony power, asset specificity and hold-up: evidence from the broiler industry. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 88, n° 3, pp. 589-605.

Weindl I., Ost M., Wiedmer P., Schreiner M., Neugart S., Klopsch R., Kühnhold H., Kloas W., Henkel I. M., Schlüter O., Bußler S., Bellingrath-Kimura S. D., Ma H., Grune T., Rolinski S., Klaus S. (2020). Sustainable food protein supply reconciling human and ecosystem health: A Leibniz Position. *Global Food Security*, n° 25, 100367, 10 p. https://doi.org/10.1016/j.gfs.2020.100367.

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

ANNEXE

Encadré A1. Les formes d'exceptions dans les règles de concurrence propres au secteur agricole

Le risque d'accaparement de rente par les contractants étant présent, le droit de la concurrence régit les ententes, dont celles formalisées par des contrats ; mais définit des régimes d'exemption tout particulièrement pour le secteur agricole, conçu comme un secteur nourricier qui impose un traitement de faveur dans la manière dont les opérateurs s'organisent sur les marchés.

D'abord, cherchant à concilier l'impératif de libre concurrence avec les objectifs économiques et sociaux de la politique agricole commune (PAC), le législateur européen accorde aux agriculteurs un assouplissement de l'interdiction des ententes anticoncurrentielles afin de faciliter leur organisation collective et de renforcer leur force de négociation. Ce droit[13] envisage plusieurs séries d'exceptions au principe d'interdiction des ententes anticoncurrentielles.

Les premières exceptions sont des exclusions de l'application des règles de concurrence : certaines pratiques sont hors du champ des ententes alors qu'elles en relèveraient si elles s'inscrivaient dans un autre secteur. Une première exclusion, dite générale, s'applique aux accords agricoles sans distinction, mais à la double condition qu'ils soient indispensables à la réalisation des objectifs de la PAC et ne comportent pas une obligation de pratiquer un

n'en reste pas moins borné puisqu'il ne vise, *ratione personae*, que les OP et AOP effectivement habilitées par les États membres et qu'il ne concerne, *ratione materiae*, que la structuration de l'échelon amont et ne couvre donc pas les démarches verticales associant l'OP ou l'AOP à des opérateurs de l'aval.

Ensuite, cette législation spéciale de concurrence n'étant pas totalement satisfaisante, les agriculteurs désireux de se regrouper ou de s'organiser en filières peuvent trouver dans le droit commun de la concurrence un supplément de protection. Ainsi, les agriculteurs doivent pouvoir recourir aux *safes harbour* que sont les règlements d'exemption par catégorie (Grall et Bellone-Closset, 2018). Un premier règlement (n° 1218/2010) exempte les accords de spécialisation conclus entre parties dont la part de marché cumulée n'excède pas 20 % du marché en cause, permet à des agriculteurs souhaitant élargir leur activité à la fabrication de nouveaux produits (exemple : des aliments pour animaux à partir de leur culture de colza ou du beurre à partir du lait issu de leur élevage) de déterminer un prix commun pour leur nouvelle production. Un second règlement (n° 330/2010) exempte de plein droit les accords verticaux, dès lors que ni le fournisseur ni le distributeur ne détiennent plus de 30 % de parts de