

**L'analyse de la gestion des incertitudes dans les relations contractuelles  
entre exploitations agricoles et coopératives : le cas de deux grandes  
coopératives du sud-ouest de la France**

**Aymeric Ricome<sup>a</sup>, Charilaos Képhaliacos<sup>b</sup> et Françoise Carpy-Goulard<sup>a</sup>**

<sup>a</sup> Université de Toulouse - Laboratoire d'Etudes et de Recherches sur l'Economie, les Politiques et les Systèmes Sociaux (LEREPS) - Ecole d'Ingénieurs de Purpan, 75 voie du TOEC, BP 57611, 31076 Toulouse Cedex 3.

<sup>b</sup> Université de Toulouse - Laboratoire d'Etudes et de Recherches sur l'Economie, les Politiques et les Systèmes Sociaux (LEREPS) - Ecole Nationale de Formation Agronomique de Toulouse, BP 22687, 31326 Castanet Tolosan.

Contact : [aymeric.ricome@purpan.fr](mailto:aymeric.ricome@purpan.fr); [kepha@educagri.fr](mailto:kepha@educagri.fr); [francoise.goulard@purpan.fr](mailto:francoise.goulard@purpan.fr)



**2èmes journées de recherches en sciences sociales**

**INRA SFER CIRAD**

11 & 12 décembre 2008 – LILLE, France

## RESUME :

Les relations contractuelles formelles entre les exploitants agricoles et les coopératives deviennent de plus en plus fréquentes (Tsoulouhas et Vukina, 1999). Ces arrangements contractuels, en renforçant la coordination des acteurs au sein des filières, contribuent au processus d'industrialisation de l'agriculture (Rhodes, 1995 ; MacDonald et al., 2004). Ils concernent l'ensemble des filières agricoles, bien qu'ils prennent des formes diverses. Dans le cas du secteur des grandes cultures, on observe un recours accru aux contrats souscrits entre les agriculteurs et leurs coopératives pour deux raisons : d'une part le développement des valorisations agricoles non alimentaires et d'autre part la volatilité accrue des prix agricoles du fait, en particulier, des nouvelles orientations de la Politique Agricole Commune. On observe ainsi une reconsidération des systèmes de rémunération des exploitants adhérant à une coopérative avec l'émergence des contrats de commercialisation (Duvaleix et al., 2003).

C'est au regard de ce nouveau contexte que nous nous proposons de décrire et d'analyser les contrats de production et de commercialisation en grandes cultures en utilisant un ensemble de contrats que deux coopératives importantes du Sud-ouest de la France proposent à leurs adhérents. Nous étudions les liens entre la structure de ces contrats et les modalités du partage des différents risques entre exploitants et coopérative (risques de rendement et de non-conformité à la qualité requise par le contrat et risque de prix). Nous étudions aussi la manière dont ces différents risques, sources d'asymétries d'informations entre les contractants, influent et modèlent les contrats proposés aux agriculteurs. Nous avons recours pour cela à l'approche néo-institutionnaliste. L'analyse des contrats est complétée par des enquêtes exploratoires qualitatives auprès d'exploitants et de responsables, au sein de ces coopératives, de la relation avec les exploitants et/ou les industriels.

Mots clés : contrats agricoles ; risques ; asymétries d'information ; coûts de transaction ; coopératives ; nouveaux usages de produits agricoles ; grandes cultures.

# Sommaire

1	Introduction :.....	3
2	La coordination verticale en agriculture .....	4
2.1	La prise en compte du risque dans les contrats agricoles .....	6
2.2	La catégorisation des contrats.....	7
3	Méthodologie .....	8
3.1	Les contrats recueillis et leurs structures .....	8
3.2	Les entretiens .....	10
4	Les arrangements contractuels et les incertitudes sur la production.....	10
4.1	Le partage du risque de rendement.....	10
4.1.1	L'étendue du risque de rendement .....	11
4.1.2	La nature du risque de rendement .....	11
4.1.3	La nature de l'organisme contractant avec l'agriculteur .....	12
4.1.4	Le risque de rendement et les coûts de transaction associés .....	13
4.2	Le partage du risque de non-conformité.....	14
4.2.1	L'étendue du risque de non-conformité .....	15
4.2.2	Le risque de non-conformité et les coûts de transaction associés .....	16
5	Les arrangements contractuels et les incertitudes sur les prix .....	20
5.1	Le partage du risque de prix dans le système classique de rémunération .....	21
5.2	Le partage du risque de prix dans les contrats à prix ferme .....	22
5.3	Les nouveaux contrats de commercialisation .....	23
5.4	Le caractère superposable des contrats de production et de commercialisation .....	26
6	Conclusion .....	27
	Références .....	29

# 1 Introduction :

Les formes de coordination entre exploitants agricoles et acteurs en aval de la filière (coopératives, négociants ou industriels) évoluent vers des formes de contrats de plus en plus formelles. Il s'agit d'une des évolutions majeures du secteur agricole durant ces dernières décennies aux Etats-Unis comme en Europe (Tsoulouhas et Vukina, 1999 ; Ménard et Klein, 2004). Ce processus de renforcement des coordinations, pouvant mener jusqu'à l'intégration de l'activité agricole dans une seule entreprise, contribue au processus communément nommé « industrialisation de l'agriculture ». Il concerne, bien que traduit de diverses manières, l'ensemble des filières agricoles.

Si la littérature traitant de l'élargissement et la consolidation des arrangements organisationnels entre les exploitants agricoles et les industriels dans les filières animales est importante, elle s'est par contre peu focalisée sur le secteur des grandes cultures (Paulson et Babcock, 2007). Pourtant, la contractualisation dans cette filière n'est pas un phénomène nouveau (contrats pour la multiplication de semences) et s'accroît même avec la segmentation croissante de l'offre agricole (liée aux nouvelles demandes des industriels et aux valorisations non alimentaires).

Par ailleurs, les réformes successives de la Politique Agricole Commune (PAC) ont été conduites avec l'idée de substituer progressivement le marché à l'Etat. Les prix d'intervention des céréales et des oléo-protéagineux ont été progressivement baissés afin d'être remplacés par des aides à l'hectare et plus récemment par des aides directes au revenu. Avec des prix européens alignés sur les cours mondiaux (caractérisés par une forte volatilité des prix), l'exposition des exploitants agricoles au risque de prix s'accroît (Declerck et Mauget, 2008). Puisque les contrats de commercialisation semblent être une des réponses apportées à cette forte volatilité, il y a là un champ d'investigation potentiellement important pour tenter de mieux comprendre l'impact des politiques publiques sur la contractualisation de la production agricole.

C'est au regard de ces différentes considérations que nous proposons de décrire et d'analyser les contrats de production de céréales et d'oléoprotéagineux ainsi que les contrats de commercialisation que deux coopératives importantes du Sud-ouest de la France proposent à leurs adhérents<sup>1</sup>. Pour cela, nous étudions les liens entre la structure de ces contrats et les modalités du partage des différents risques entre exploitants et coopératives (risque de rendement, risque de non conformité à la qualité requise dans le contrat et risque de prix). De plus, la manière dont ces incertitudes, sources d'asymétries d'information, influent et modèlent les contrats proposés aux agriculteurs sera aussi examinée. Enfin, la modification en matière d'attribution de droits décisionnels entre ces mêmes acteurs (tel que le droit de décider du jour de la vente de la récolte) et l'évolution du « statut coopératif » dues à la plus forte volatilité des prix seront également évoquées. En retenant comme hypothèses que l'information, coûteuse et asymétrique, est à l'origine de coûts de transaction et que la

---

<sup>1</sup> Les termes « contrats de production » et « contrats de commercialisation » sont utilisés par les professionnels. Ils seront définis dans la section 2 de ce texte.

performance des exploitants est affectée selon l'allocation de différents droits décisionnels, nous proposons ici une lecture néo-institutionnaliste des contrats (Sykuta et Cook, 2001).

L'objectif de ce travail est double. D'une part, puisque le risque impacte le comportement des exploitants, il importe d'observer si les contrats proposés par les coopératives induisent une modification de l'exposition des exploitants aux différents risques et d'apprécier de quelles manières les contrats peuvent être utilisés comme un outil de gestion du risque. D'autre part, il s'agit de mieux apprécier la manière dont les nouveaux contextes économique et politique (segmentation accrue de l'offre agricole et réorientation des politiques publiques) renouvellent les arrangements contractuels entre exploitants agricoles et coopératives. De la sorte, il devient possible de mieux appréhender les déterminants des termes des contrats proposés dans le secteur des grandes cultures.

Après avoir présenté dans la section 2 les principaux travaux sur le rôle de l'incertitude dans la détermination de la structure des contrats (agricoles), la section 3 est consacrée à la méthodologie appliquée dans ce travail. La section 4 traite de la gestion des risques de rendement et de non-conformité alors que la partie 5 porte sur la gestion de l'incertitude sur les prix. La dernière section conclura et évoquera de quelle manière cette recherche pourrait être poursuivie, puisque nous présentons ici les premiers résultats d'un travail en cours.

## 2 La coordination verticale en agriculture

La contractualisation de l'activité agricole est une composante importante du processus d'industrialisation de l'agriculture. Cependant, cette notion est relativement large et plusieurs définitions sont proposées dans la littérature. Par exemple, pour Rhodes (1995) ou Sheldon (1996), il s'agit d'une forme d'agriculture qui se tient dans des structures très spécialisées, avec des travailleurs spécialisés utilisant des méthodes de production routinières et qui, en utilisant des intrants majoritairement externes à l'exploitation, repose de moins en moins sur une complémentarité entre culture et élevage. MacDonald et al. (2004) définissent l'industrialisation de l'agriculture par quatre grandes modifications organisationnelles : des produits agricoles toujours plus différenciés, des filières de plus en plus coordonnées avec notamment le recours à des contrats, une évolution des comportements des agriculteurs avec des stratégies d'alliances et des achats de services et enfin l'augmentation de la surface moyenne des exploitations agricoles<sup>2</sup>. En retenant cette dernière définition, nous nous concentrerons sur le second changement organisationnel qu'induit l'industrialisation de l'agriculture<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> Cette augmentation de la surface moyenne des exploitations est accompagnée, selon Gray et Boehlje (2007), d'un changement de mode de production (d'un type familial à un type industriel) ainsi que d'un passage de la propriété au seul contrôle des facteurs de production par un manager.

<sup>3</sup> Dans ce travail, nous nous intéressons à la coopérative qui est traditionnellement reconnue comme un prolongement de l'exploitation. Aussi, quand bien même nous nous intéressons aux contrats proposés par la coopérative, il pourrait être considéré comme surprenant de parler de « coordination croissante » entre cette organisation et les exploitations agricoles. Néanmoins, il a pu être montré que les coopératives deviennent de

Toute une littérature traite des choix organisationnels (marché, hiérarchie ou contrat) de la production<sup>4</sup>. En amont de la production, il a été mentionné le rôle du progrès technique (Rhodes, 1995) et des investissements spécifiques (Ménard, 1996; Joskow, 2005). En aval de la production, il a pu être montré l'importance de la segmentation de l'offre pour répondre aux demandes hétérogènes (Frank et Henderson, 1992; Ménard et Klein, 2004), des asymétries d'information sur la qualité (Hennessy, 1996 ; Hueth et al., 1999) et des coûts de mesure des attributs du produit (Barzel, 1982). Par ailleurs, le renforcement du pouvoir de marché des industriels, souvent en situation de monopsonne, permis par la coordination verticale semble aussi jouer un rôle (Whitley, 2003). Enfin, le risque semble aussi être responsable des formes de coordination entre les producteurs et les acheteurs. Ainsi, pour Allen et Lueck (2002), la réduction de la nature saisonnière et incertaine du processus de production, en amplifiant les gains de la spécialisation et en limitant les coûts de contrôle, fait apparaître des formes industrielles d'organisation de la production agricole. C'est le cas dans certaines filières de production animale où l'impact de la saisonnalité a pu être contenu (grâce tout particulièrement à une conduite en bandes<sup>5</sup>), ce qui n'a pas (encore ?) été vraiment possible dans le secteur des grandes cultures.

Concernant le choix spécifique d'utiliser des contrats, il a pu être montré l'intérêt de ces instruments pour contribuer à l'amélioration de la productivité de systèmes d'exploitation en grandes cultures (Dubois, 2006) ou pour des industriels qui recherchent des éleveurs performants lorsque la contractualisation exige un lourd investissement. En effet, dans une telle situation, seuls les éleveurs qui estiment pouvoir rentabiliser leur investissement s'engageront dans la production (Knoeber et Thurman, 1995).

Dans ce travail, les conditions dans lesquelles une forme organisationnelle est plus performante qu'une autre ne sont pas recherchées. Nous nous situons en quelque sorte un « cran » en-dessous puisqu'il s'agira d'expliquer les choix en matière de structures contractuelles effectués par les contractants. Plus précisément, nous allons étudier la manière dont les différentes formes d'incertitudes affectent les structures contractuelles. Dans le paragraphe suivant, nous discutons des travaux qui portent sur le rôle de l'incertitude dans la détermination des contrats<sup>6</sup>. Le paragraphe 2.2 précisera les notions de contrats de production et de commercialisation.

---

plus en plus indépendantes des exploitations et évoluent davantage comme une organisation orientant la production et guidant les choix des agriculteurs pour satisfaire les marchés (Filippi, 1999). Bien sûr, de par ses statuts et son mode de fonctionnement, la coopérative reste distincte des organismes stockeurs non coopératifs.

<sup>4</sup> Ici, nous considérons qu'il existe tout un continuum de coordination verticale entre les producteurs et l'acheteur, continuum au sein duquel l'intégration et la vente sur un marché (spot) sont les deux cas polaires. La contractualisation de la production se trouve en situation intermédiaire.

<sup>5</sup> La conduite en bande consiste en une séparation spatiale des animaux afin d'aboutir à des ateliers spécialisés à l'intérieur d'un même système d'exploitation (Porcher, 2001).

<sup>6</sup> Dans la littérature, il est généralement distingué le risque de l'incertitude selon le niveau d'information que l'on a de tous les états de la nature envisageables ainsi que de la probabilité de réalisation de chacun de ces états (Knight, 1921). Ici, nous rattacherons plutôt l'incertitude à la seule notion de variabilité tandis que nous considérerons le risque comme « la conséquence néfaste d'un événement aléatoire » (Cordier, 2008).

## 2.1 La prise en compte du risque dans les contrats agricoles

Avec des études (économétriques ou expérimentales) qui tendent à montrer que la plupart des agriculteurs sont averses au risque (par exemple, Lin et al., 1974), l'approche par le partage du risque justifie le recours à la contractualisation par la possibilité de transférer partiellement ou totalement un risque depuis l'agriculteur (l'*agent*) vers un *principal* moins averse au risque (par exemple, Stiglitz, 1974 ; Goodhue, 2000 ; Ligon, 2003). Néanmoins, lorsque le risque auquel est sujet l'exploitant est pris en charge par un autre acteur (coopérative, industriel, Etat,...), celui-ci est moins incité à produire. Or, puisque son effort est difficilement mesurable à partir des résultats obtenus (faible *séparabilité des facteurs de production*)<sup>7</sup>, l'exploitant est tenté de se conduire de manière opportuniste. Cela aboutit à l'arbitrage bien connu entre partage du risque et incitation à l'effort de l'exploitant qui est formalisé dans les modèles principal-agent. Des travaux empiriques confirment la pertinence de cette approche. Ainsi, Knoeber (1989) observe l'organisation de tournoi par des industriels spécialisés dans les poulets de chair. Ces tournois permettent d'éliminer la fraction du risque commune à l'ensemble des éleveurs d'une même zone (le risque systémique, par opposition au risque idiosyncrasique)<sup>8</sup> qui est alors supporté par l'industriel. Le système de rémunération, basé sur la performance relative des exploitants, permet à l'éleveur d'obtenir une rémunération invariante au risque systémique. L'éleveur au-dessus de la performance moyenne du groupe est mieux rémunéré que celui de performance moyenne ou basse. Avec un tel contrat, l'industriel prend en charge une partie du risque tout en maintenant chez l'exploitant une incitation à produire.

Par ailleurs, Paulson et Babcock (2007) démontrent théoriquement que le risque de rendement est d'autant plus facilement transférable à l'industriel que le risque est assurable, c'est-à-dire que la composante idiosyncrasique domine. Ils montrent ainsi l'importance de la nature du risque (systémique ou idiosyncrasique) dans les choix de partage du risque entre les deux contractants.

Knoeber et Thurman (1994) soulignent que si le risque systémique est pris en charge par l'industriel (spécialisé dans les poulets de chair), c'est aussi pour baisser les coûts de renégociation du contrat. La seule mesure de la performance relative permet en effet de ne pas renégocier les contrats à chaque modification de la productivité des facteurs due au changement technique. Nous retrouvons ici les arguments émanant de l'approche par les coûts de transaction. Dans ce cadre théorique, les coûts de transaction sont définis comme les coûts pour établir, faire respecter et maintenir les droits de propriété (Allen et Lueck, 2002), que ces droits de propriété portent sur les actifs, les biens ou les services impliqués dans la relation contractuelle. De tels coûts sont supportés pour faire face à l'opportunisme des agents et/ou au besoin de s'informer sur (et donc de mesurer) les attributs de la marchandise. Les incertitudes

---

<sup>7</sup> On parle de faible *séparabilité des facteurs de production* lorsqu'il est difficile de déduire l'effort d'un individu à partir de l'observation du niveau de production (Lajili et Mahoney, 2006). C'est couramment le cas en agriculture.

<sup>8</sup> « Un risque est dit indépendant (ou idiosyncrasique) lorsqu'il n'affecte pas tous les agents à risque en même temps. Il est dit systémique dans le cas contraire » (Cordier, 2008).

(sur le rendement, sur la qualité de la récolte, etc.), sources d'asymétries informationnelles, sont à l'origine de ces coûts de transaction. Un agent peut en effet utiliser ces asymétries à son avantage (appropriation d'une partie de la rente issue de la transaction). Par anticipation, l'agent qui craint d'être lésé se protégera en ajustant les termes de contrats de manière à limiter tout comportement opportuniste. Dans une telle analyse, la répartition du risque entre les deux parties résulte de la structure contractuelle adoptée par ces derniers pour limiter les coûts de transaction. Des degrés différents d'aversion au risque ne rentrent donc pas en ligne de compte pour expliquer la répartition du risque entre les agents économiques (Allen et Lueck, 1995). Des travaux empiriques appuient cette dernière approche (Murell, 1983; Leffler et Rucker, 1991; Allen et Lueck, 2002).

Néanmoins, avec des perspectives différentes (la première approche propose une analyse *ex ante* de la structure des contrats contrairement à la seconde théorie qui donne une explication *ex post*), il semble que ces théories soient davantage complémentaires que concurrentes (Cook et Chaddad, 2000). C'est d'ailleurs ce qu'indique un certain nombre d'études empiriques (Purcell et Hudson, 2000; Hudson et Lusk, 2004; Franken et al, 2008).

Certains auteurs, en s'appuyant sur les trois éléments fondamentaux d'une transaction que sont l'allocation de la valeur (gain résultant de la contractualisation), du risque, et des droits de décision, proposent un cadre théorique qui permet une analyse systématique de la structure des contrats agricoles (Sykuta et Parcell, 2003). Cette analyse « multidimensionnelle » des transactions, qualifiée de néo-institutionnaliste, mobilise des concepts issus de la théorie des coûts de transaction, de la théorie de l'agence et de la théorie des droits de propriété (Sykuta et Cook, 2001). Dans ce cadre d'analyse, il est montré que l'allocation du risque résulte aussi des choix fait concernant l'affectation des droits de décision et de la valeur dans la mesure où les allocations de ces trois attributs entre les cocontractants seraient interdépendantes.

En se limitant au rôle de l'incertitude dans la détermination de la structure des contrats, nous allons montrer comment la mobilisation de ces différentes approches discuté dans cette section peuvent expliquer la structure des contrats recueillis.

## 2.2 La catégorisation des contrats

La littérature sur la contractualisation en agriculture distingue généralement les contrats de production des contrats de commercialisation. Les premiers correspondent aux contrats dans lesquels la partie contractant avec l'agriculteur fournit l'essentiel des facteurs de production, détient généralement le droit de propriété sur la production et rémunère l'exploitant sur une base prédéfinie (en France, les professionnels utilisent le terme de « contrats d'intégration »). Le second type de contrat spécifie seulement, avant la récolte, les conditions de vente. Les facteurs de production et les produits agricoles dans ce dernier type de contrat appartiennent toujours à l'agriculteur (Rhodes, 1995). Cependant, cette distinction est critiquable pour deux raisons principales (Sykuta et Parcell, 2003; Hueth et al., 2007). D'une part, il est difficile de faire la distinction entre des facteurs de production (ou des produits agricoles) qui sont détenus *principalement* ou *partiellement* par l'une des deux parties. D'autre part, cette



distinction correspond peu à la classification consacrée par les professionnels, ce qui a aussi été observé au cours de nos enquêtes. Nous retiendrons une définition plus conforme à celle mentionnée par les personnes interrogées. Il sera ainsi distingué dans la suite du texte les contrats de production qui permettent de coordonner la production et la livraison de produits aux caractéristiques qualitatives spécifiques (ils permettent de coordonner l’approvisionnement de filières de spécialité<sup>9</sup>), et les contrats de commercialisation qui offrent aux exploitants plusieurs modalités de mise en marché et de rémunération (Hueth et al., 2007).

## 3 Méthodologie

### 3.1 Les contrats recueillis et leurs structures

Nous nous sommes procurés les *contrats types*<sup>10</sup> de production et de commercialisation de deux coopératives dont les adhérents sont répartis sur six départements (Haute-Garonne, Aude, Ariège, Tarn et dans une moindre mesure Gers et Tarn et Garonne).

Les deux coopératives sont de taille importante. Le chiffre d’affaires consolidé de la coopérative A se situe autour de 125 millions d’euros pour près de 4000 adhérents et 99 salariés alors que celui de la coopérative B est de l’ordre de 155 millions d’euros pour près de 5000 adhérents et 341 salariés<sup>11</sup>. Ces deux coopératives ont un poids régional très significatif puisqu’en 2005, il y avait 13 585 exploitations orientées vers les grandes cultures sur ces six départements (Agreste, 2006).

Le tableau 1 récapitule l’ensemble des 41 contrats recueillis pour notre analyse. Ils concernent les campagnes 2007 et 2008 et sont classés en trois groupes. Les contrats de production, de commercialisation et d’engagement. Ces derniers permettent de faire la distinction entre les adhérents qui apportent l’ensemble de leur récolte à la coopérative et les autres adhérents qui sont alors plus libres de livrer leur marchandise à différents organismes stockeurs. Les contrats d’engagements sont intégrés à cette étude dans la mesure où ils sont une réponse supplémentaire à l’évolution des politiques publiques agricoles. Si deux contrats d’engagement sont mentionnés pour la coopérative A, c’est qu’il existe un contrat par type d’adhérent contrairement à la coopérative B qui propose un contrat uniquement pour les adhérents qui s’engagent pour l’intégralité de la récolte.

---

<sup>9</sup> Les filières de spécialité désignent l’ensemble des filières (alimentaires ou non) qui exigent des matières premières agricoles de caractéristiques qualitatives particulières (ex : tournesol oléique, orge de brasserie,...).

<sup>10</sup> Dans la suite de ce texte, nous utiliserons le terme « contrat » pour désigner les « contrats-types ».

<sup>11</sup> Il est très difficile de connaître le nombre exact d’adhérents effectifs puisqu’une partie des adhérents, non professionnels, livrent soit très occasionnellement soit très peu de marchandises. Nous donnons ici les chiffres qui nous ont été communiqués au cours de nos entretiens correspondant au nombre d’adhérents perçu comme effectifs (c’est-à-dire les exploitations qui ont un poids significatif).

Par ailleurs, pour des raisons de confidentialité, nous n'avons eu accès qu'à un seul contrat de commercialisation de la coopérative A pour l'année 2008. En effet, à la date où les contrats ont été obtenus, la campagne 2008 n'était pas terminée. Cependant, les personnes enquêtées nous ont assuré que la structure de chacune des catégories de contrat n'a pas été modifiée entre les deux années. L'unique contrat dont nous disposons correspond en fait à un nouveau contrat-type que la coopérative nous a laissé analyser.

Les clauses des contrats de production explicitent les engagements sur les surfaces contractualisées, la localisation des parcelles, le choix des facteurs et des techniques de production. Les contrats mentionnent aussi les caractéristiques qualitatives particulières du grain qui doivent être obtenues à la récolte. Enfin, le mode de rémunération est spécifié, avec la possibilité de souscrire à un contrat de commercialisation. Les termes des contrats de commercialisation spécifient les cultures concernées, le tonnage, les conditions de réception ou éventuellement de conservation des grains s'ils sont stockés dans les silos de l'exploitant, la facturation des frais de stockage s'il s'effectue à la coopérative, le système de rémunération, les délais de paiement et enfin la date limite de souscription.

**Tableau 1 : les contrats de production, de commercialisation et d'engagement recueillis auprès des coopératives A et B**

	Coopérative A		Coopérative B	TOTAL
	2007	2008	2008	
Contrats de production	11 contrats : tournesol oléique alimentaire ; tournesol linoléique riche en huile ; soja alimentaire (sans OGM) ; orge brassicole <i>Prestige</i> ; blé tendre <i>Greina</i> ; blé tendre <i>Quality</i> et <i>Galibier</i> ; blé tendre <i>Turelli</i> ; blé tendre <i>Esperia</i> ; blé tendre <i>Recital</i> ; blé dur <i>Joyau</i> ; Maïs Pop corn	7 contrats : tournesol oléique alimentaire ; tournesol linoléique, riche en huile ; soja alimentaire (sans OGM) ; orge brassicole <i>Prestige</i> ; blé tendre <i>Paledor</i> (biscuiterie) ; blé tendre de force ( <i>Greina</i> , <i>Quality</i> , <i>Galibier</i> , <i>Esperia</i> )	8 contrats : tournesol oléique alimentaire ; tournesol oisellerie ; soja alimentaire (non OGM) ; blé tendre <i>Quality</i> ; blé de force <i>Galibier</i> et <i>Esperia</i> ; blé meunier occitan ( <i>Apache</i> , <i>Arlequin</i> ,...) ; blé dur semoulier de qualité ; sorgho blanc	26 contrats
Contrats de commercialisation	8 contrats : Convention de mise en dépôt ; Règlement différé ; contrat à prix ferme (4 contrats pour le Soja alimentaire, l'Orge de Brasserie, Colza, Maïs) ; Contrat de vente optionnelle ; Contrat tiers	1 contrat Contrat 4/4	3 contrats : Contrat de mise en dépôt ; Contrat de mise en dépôt engagé en apport total ; contrat à prix ferme (1 contrat pour le Tournesol)	12 contrats
Contrats d'engagement		2 contrats	1 contrat	3 contrats
TOTAL				41 contrats

## 3.2 Les entretiens

Afin d'obtenir des précisions sur les obligations contractuelles et les logiques auxquelles certaines clauses répondent, 12 entretiens qualitatifs exploratoires ont été réalisés. Trois cadres de la coopérative A et deux cadres de la coopérative B (il s'agit de personnes responsables des relations contractuelles avec les exploitants et/ou les industriels) ainsi que sept exploitants agricoles ont été interrogés. Avec une forte implication dans le réseau professionnel régional, nous disposons d'une bonne connaissance du contexte agricole de la zone d'étude. Nous avons ainsi pu sélectionner les exploitants sur des critères témoignant de comportements différents en termes de contractualisation et de commercialisation (degré de lien avec une seule coopérative). Ce travail exploratoire permet un éclairage qualitatif. Il sera complété par une approche plus formelle et quantitative.

## 4 Les arrangements contractuels et les incertitudes sur la production

Puisque les contrats de production précisent la qualité finale de la récolte devant être obtenue pour que la récolte soit acceptée dans les filières de spécialité, la notion de risque de production doit être élargie à une dimension qualitative. On peut en effet distinguer l'incertitude sur le rendement de l'incertitude portant sur les caractéristiques finales des grains récoltés. Comme cette distinction est importante pour la suite de ce travail, nous les désignerons respectivement par le risque de rendement et le risque de non-conformité (aux caractéristiques qualitatives notifiées dans le contrat). Nous indiquons la répartition de ces deux catégories de risque entre l'agriculteur et la coopérative et proposons d'en expliquer les raisons afin de préciser la manière dont ces deux formes d'incertitude contribuent à la structuration des contrats. L'analyse est ici essentiellement centrée sur les contrats de production. Nous discuterons des contrats de commercialisation dans la partie 5 consacrée à l'analyse du risque de prix.

### 4.1 Le partage du risque de rendement

Pour l'ensemble des contrats examinés, aucune coopérative ne prend en charge le risque de rendement, ni même une partie de ce risque. L'exploitant décide de la surface mise en culture sous contrat (il s'agit en cela de contrats à l'hectare) mais par contre, la rémunération est corrélée à la quantité livrée à la coopérative. **Le risque de rendement est donc entièrement assumé par l'agriculteur. Ce risque n'est pas partagé avec la coopérative.**

Pourtant, comme indiqué dans la section 2, des mécanismes de rémunération permettent à l'exploitant de s'affranchir d'une partie de ce risque. Plusieurs arguments peuvent être avancés pour expliquer ce résultat différent de ce que l'on peut trouver dans la littérature.

### 4.1.1 L'étendue du risque de rendement

Un premier élément explicatif pourrait être l'importance relative des outils de gestion des risques proposés aux agriculteurs selon les pays et les activités de production. En France, le Fond National de Garantie des Calamités Agricoles (FNGCA) indemnise les exploitants victimes d'un aléa climatique exceptionnel à hauteur, en moyenne, de 30% des dommages causés. En outre, depuis 2005, il est proposé aux agriculteurs une assurance récolte multirisque. Le développement de tels outils de gestion du risque de rendement est de nature à limiter l'intérêt des contrats de production comme outil de partage de ce risque<sup>12</sup>. En 2006, 28% de la sole nationale de céréales et d'oléo-protéagineux était assurée grâce à cette nouvelle assurance (MAP, 2008).

### 4.1.2 La nature du risque de rendement

Pour comprendre l'importance de la nature du risque de rendement, nous nous appuyons sur Paulson et Babcock (2007) bien que ces auteurs se cantonnent à la relation contractuelle exploitant-industriel. Ils insistent sur l'importance de la nature du risque de rendement, systémique ou idiosyncrasique, dans le choix de l'industriel de prendre ou non en charge une partie du risque de rendement. Par exemple, si la composante systémique de ce risque est faible, il est plus facile pour l'organisme qui contracte avec les agriculteurs de l'assumer. Les informations obtenues durant nos entretiens permettent de considérer cet argument. Il nous a été signalé (contrats à l'appui) l'organisation de *tournois* par une entreprise semencière qui propose des contrats de multiplication de semences de colza. Le semencier propose un paiement par hectare à l'exploitant ( $\pi$ ). Après la récolte, le rendement moyen des exploitants d'un même secteur ayant souscrits à ce contrat est calculé ( $\bar{\mu}$ ). Cela permet de calculer un paiement par quintal de colza ( $\pi/\bar{\mu}$ ), qui correspond au prix qui sera effectivement payé à l'exploitant pour chaque quintal produit. L'exploitant qui obtient un rendement au dessus du rendement moyen du secteur obtiendra donc un revenu supérieur à  $\pi$  et inversement. Avec un tel contrat, l'incitation à la production reste intacte (rémunération en fonction des quantités produites), mais le risque systémique est pris en charge par le semencier (prix du quintal lié au rendement moyen effectif du secteur). Par contre, ce mécanisme de rémunération proposé par l'entreprise semencière existe uniquement pour la multiplication de semences de colza, qui est une culture qui présente un risque de rendement plus élevé, par rapport aux autres cultures de la région Midi-Pyrénées<sup>13</sup>. En outre, la composante idiosyncrasique de ce risque, pour le

---

<sup>12</sup> Il est d'ailleurs intéressant de constater que des entreprises de semences obligent les exploitants adhérant à un contrat de multiplication de semences de souscrire en parallèle à une assurance récolte. Ces entreprises tirent profit de la possibilité de transférer une partie du risque de production vers les compagnies d'assurance.

<sup>13</sup> Bien que nous ne disposions pas d'une série de données qui permettrait de le confirmer, la forte variabilité des rendements du colza (comparativement aux autres cultures) dans la région nous a été confirmée par les

colza, est forte, relativement aux autres cultures régionales. Cette plus forte composante idiosyncrasique s'explique pour deux raisons. Alors que la fenêtre d'implantation du colza est large, le rendement est fortement corrélé à la date exacte du semis. Or, puisque la date optimale ne peut pas être déterminée *ex ante* (la date du semis est décidée selon d'autres contraintes), les rendements fluctueront entre les exploitations d'une même zone de production. Par ailleurs, c'est une culture très technique (nombreuses interventions durant un long cycle cultural). Ainsi, puisque ces tournois sont proposés uniquement pour le colza dont la partie idiosyncrasique du risque de rendement est plus importante que pour les autres cultures, c'est bien que la nature du risque de rendement importe dans le choix de celui qui propose le contrat de supporter une partie du risque de rendement. Néanmoins, les coopératives ne proposent pas un tel système de rémunération. Deux explications peuvent être avancées. Tout d'abord, il se peut que le risque de rendement dans les contrats de multiplication de semences de colza soit plus important que dans le cadre de contrats de production (Cf. section 4.2.1). Deuxièmement, si la coopérative, contrairement à un industriel, ne propose pas de mécanisme de transfert du risque de production, alors, il se peut que la nature de l'organisme qui propose les contrats de production tienne un rôle déterminant dans l'allocation de ce risque.

### 4.1.3 La nature de l'organisme contractant avec l'agriculteur

Dans le cas d'une coopérative, les parts sociales appartiennent à l'ensemble des exploitants-sociétaires, lesquels sont les créanciers résiduels de l'activité de la coopérative. Or, tous les exploitants ne souscrivent pas à des contrats de production. Il est possible que les sociétaires non impliqués dans ces cultures contractuelles ne souhaitent pas que la coopérative assume ces risques. En effet, si la coopérative décide d'assurer une partie des exploitants (ceux qui souscrivent à un contrat de production), *in fine*, c'est l'ensemble des exploitants agricoles qui en subiraient le coût avec des charges supérieures retenues par la coopérative. On retrouve ici le problème des *coûts d'influence* que Cook (1995) mentionne comme l'un des cinq problèmes dus aux droits de propriété *vaguement* définis (entre utilisateurs et sociétaires) dans les coopératives classiques. Ce problème apparaît lorsque des décisions prises par la coopérative affectent la répartition du revenu entre les membres de celle-ci. Ces coûts d'influence, qui augmentent avec la diversification des activités de la coopérative et l'hétérogénéité des sociétaires, occasionnent des coûts de transaction.

Au contraire, les capitaux d'une industrie sont détenus par divers actionnaires (non impliqués dans la production sous contrat). Les exploitants ne reçoivent donc pas le bénéfice résiduel de leurs actions. La relation entre l'exploitant et l'industriel peut alors être qualifiée de jeu à somme nulle puisqu'un meilleur prix accordé aux exploitants signifie un revenu résiduel inférieur pour les actionnaires et inversement (Sykuta et Cook, 2001). Avec des intérêts antagonistes, les deux parties ont tendance à juguler la transmission de l'information et à maintenir d'importantes asymétries informationnelles ce qui amène à une faible confiance

---

professionnels. Par ailleurs, Cordier (2008) présente les résultats d'une étude qui met en évidence qu'entre 1970 et 2001, la variabilité des rendements du colza est supérieure à celle du blé tendre dans trois départements (Eure et Loir, Marne et Yonne).

réciroque. Aussi, l'exploitant n'adhérera à un contrat que si celui-ci est clairement incitatif. Dans ce but, une partie du risque de production pourra être prise en charge par l'industriel pour s'assurer de l'adhésion d'un certain nombre d'exploitants. Le contrat devra être d'autant plus incitatif qu'une partie des facteurs de production et des droits de décision sur ces mêmes facteurs appartiennent à l'industriel (cas, par exemple, de l'élevage de volailles) puisque l'exploitant n'acceptera de céder de tels droits qu'à la condition d'obtenir un revenu supplémentaire. On retrouve ici une des prédictions de l'analyse « multidimensionnelle » des contrats (Sykuta et Parcell, 2003), à savoir l'interdépendance de l'allocation des gains, du risque et des droits de propriété. En effet, les contrats de multiplication de semences proposés par les industriels sont plus exigeants pour les exploitants (en termes de respect du cahier des charges) que les contrats de production. Une partie des droits de propriété est donc transférée à l'industriel. En échange, ce dernier acceptera de prendre en charge une partie du risque de rendement et proposera un prix plus élevé (surtout que l'exploitant n'est pas un créancier résiduel).

#### **4.1.4 Le risque de rendement et les coûts de transaction associés**

Pour expliquer les raisons du non transfert d'une partie du risque de production vers les coopératives, le recours à la théorie des coûts de transaction s'avère utile. En intégrant le concept de coûts de transaction à notre analyse nous allons explorer la répercussion de l'incertitude, occasionnée par la variabilité des rendements, sur la structure des contrats.

Par définition, dans un contrat à l'hectare, la rémunération ne dépend pas des quantités qui sont produites mais du nombre d'hectares sur lequel porte le contrat. L'exploitant est donc assuré contre tout aléa sur le rendement. Comme indiqué dans la section 2, cette forme de rémunération limite drastiquement l'incitation à l'effort de l'agriculteur et favorise l'apparition de comportements opportunistes particulièrement lorsque le processus de production est caractérisé par une faible *séparabilité des facteurs de production*. Dans ces conditions, la mise en place de procédure de contrôle et de vérification est très coûteuse.

Néanmoins, plutôt que de s'engager sur des hectares, il pourrait être demandé aux exploitants de s'engager sur un tonnage (contrat à la tonne). Avec un tel contrat incitatif, les coûts de transaction supportés par la coopérative, liés au contrôle de l'effort, seraient quasi nuls. Par contre, pour éviter des pénalités en cas de non respect de l'engagement, l'exploitant devrait s'efforcer d'obtenir une récolte (de la culture sous contrat) qui ne soit pas inférieure au tonnage pour lequel il s'est engagé. Or, en prévision d'un éventuel aléa, il devrait étendre l'application du cahier des charges sur davantage de terres pour être en mesure de tenir ses engagements et de ne pas concéder de pénalités. Puisque le respect du cahier des charges est coûteux (Cf. section 4.2.1), la rémunération à la tonne conduit à un surcoût pour l'exploitant, comparativement à une rémunération à l'hectare. Aussi, la coopérative devrait proposer une rémunération plus élevée pour compenser ces surcoûts et pour être sûre qu'il y ait un nombre suffisant d'agriculteurs souscripteurs.

L'analyse des termes des contrats à notre disposition indique que les contrats sont souscrits à l'hectare mais donnent lieu à une rémunération des agriculteurs en fonction des quantités apportées (dit d'une autre manière : l'exploitant ne s'engage pas sur un tonnage particulier donc il ne peut pas recevoir de pénalité). Aussi, nous pouvons en déduire que de tels contrats permettent d'obtenir un compromis entre la réduction des coûts de surveillance (coûts de transaction supportés par la coopérative afin de limiter l'aléa moral sur l'effort des agriculteurs) et la réduction du prix minimum payé au producteur pour que celui-ci soit en mesure de s'engager dans la production de grains de spécialité.

Tout de même, cette structure contractuelle présente des limites et ne peut totalement prémunir du comportement opportuniste des exploitants. L'aléa moral est en effet toujours présent, même s'il ne porte pas sur l'effort de l'agriculteur. Il existe, en effet, un aléa moral sur la mesure de la récolte ou, plus précisément, sur la quantité récoltée et déclarée par l'exploitant à la coopérative. Il peut en effet tenter d'augmenter officieusement le rendement des hectares sous contrat, soit en trichant sur la quantité effectivement livrée à la coopérative, soit en mélangeant des grains issus de cultures sous contrat et de cultures non contractualisées (ce dernier comportement devrait avoir une incidence limitée puisque l'exploitant encourt le risque de lisser vers le bas la qualité de sa récolte et de la voir déclassée et vendue dans la filière générique). Néanmoins, en connaissant les surfaces ensemencées par l'exploitant et en disposant des rendements moyens de l'année, la coopérative connaît le tonnage « attendu » que l'exploitant devrait livrer. Il est aussi intéressant de constater qu'une clause contenue dans cinq contrats de la coopérative B prévoit qu'un comité statuera après les récoltes sur « *le rendement moyen obtenu par les agriculteurs et pourra revoir à la baisse certaines livraisons* ». Enfin, une « *fiche de suivi des cultures contractuelles* » pour la coopérative A (« *fiche de suivi cultural* » pour la coopérative B) doit être envoyée à la coopérative un mois avant la récolte. Elle permet à la coopérative de connaître « l'objectif de rendement » de l'exploitant<sup>14</sup>.

## 4.2 Le partage du risque de non-conformité

Si les coopératives proposent des contrats de production, c'est pour permettre la segmentation de l'offre dans la mesure où, bien souvent, les caractéristiques qualitatives des produits conditionnent la capacité des industriels à utiliser ces matières premières dans leur chaîne de production (par exemple selon le taux d'acide oléique pour le tournesol, le taux de protéines et l'indice de chute d'Hagberg pour le blé<sup>15</sup>, etc.). La gestion de la qualité des produits est donc fondamentale dans les productions sous contrat. Cependant, à l'instar du niveau de production, la qualité finale des grains ne dépend pas seulement des (bons) choix techniques de l'exploitant (faible séparabilité des facteurs de production). Les caractéristiques qualitatives dépendent aussi de la génétique des semences, de la qualité agronomique des sols, des conditions climatiques de l'année, etc. Puisque ces caractéristiques qualitatives finales ne sont pas totalement maîtrisables, il n'est pas certain que la récolte satisfasse les normes

---

<sup>14</sup> Même s'il ne s'agit pas de l'objectif premier de cette fiche (Cf. section 4.2.2).

<sup>15</sup> Indice qui permet de déterminer l'activité amylasique, en cas de présence de grains germés.

contractuelles. Il s'agit du risque de non-conformité. Les clauses indiquent, pour la totalité des contrats étudiés, que si la récolte ne respecte pas les normes de qualité, alors les produits sont déclassés et vendus sur le marché classique. **Les exploitants agricoles portent ainsi seuls le risque de ne pas obtenir la qualité requise.** Pareillement au risque de rendement, plusieurs raisons expliquent ce non partage du risque.

#### 4.2.1 L'étendue du risque de non-conformité

Le risque de non-conformité est d'autant plus patent pour l'exploitant que la perte financière qui en découle est sévère. Selon l'importance financière de ce risque, différents mécanismes de gestion de ce risque sont mis en place par la filière. Les contrats de production à notre disposition concernent des filières de spécialité où l'exploitant s'engage à respecter un cahier des charges et se voit proposer une « prime de spécialité » si la qualité spécifiée dans le contrat est obtenue. Cette prime de spécialité est négociée par les coopératives auprès des industriels à l'origine de la demande de la marchandise spécifique. La prime est d'autant plus élevée que l'obtention des caractéristiques qualitatives est difficile et que le surcoût attaché à l'engagement contractuel est élevé. En l'occurrence, dans notre cas, le risque financier de ne pas parvenir à la qualité requise et le surcoût restent modérés. Tout d'abord, en cas de non conformité, l'exploitant perd uniquement la prime puisque la marchandise sera vendue dans la filière classique. Cette prime représente selon les espèces, entre 10 et 15 €/tonne pour la coopérative A, et entre 3 et 18 €/tonne pour la coopérative B. Quant aux surcoûts engendrés, il s'agit du coût d'accès à l'information sur les contrats et du coût du respect des cahiers des charges (par exemple, il y a une obligation d'achat de semences certifiées qui ont un plus faible rendement potentiel que les semences classiques, pratiques spécifiques à la production sous contrat, le temps passé avec les conseillers techniques de la coopérative, suivi de leurs conseils, etc.). Puisque les coopératives communiquent régulièrement sur les offres contractuelles, la première source de surcoût est faible. Par ailleurs, avec un cahier des charges relativement peu contraignant, relativement à d'autres contrats tels que les contrats de multiplication de semences, le surcoût lié au respect du cahier des charges reste limité. En conséquence, avec une perte de revenu limitée au montant de la prime et avec des surcoûts inhérents à la contractualisation de la production modérés, ces contrats de production présentent un risque de non-conformité que l'on qualifiera d'importance moyenne, comparativement aux contrats de multiplication de semences, par exemple. En effet, pour ces derniers types de contrats, il n'existe pas de marché de substitution, de sorte que même en cas de mauvaise qualité des graines à la récolte (selon la pureté spécifique, la pureté variétale, la faculté germinative, le calibrage,...) toute possibilité de vente sur un marché alternatif est exclue. Qui plus est, le surcoût lié à la contractualisation est élevé avec des charges de main d'œuvre plus grandes que pour les cultures classiques (par exemple, la « castration » pour les semences de maïs, les techniques de semis spécifiques, etc.). Par conséquent, pour ne pas réduire l'intérêt de tels contrats à cause de l'acuité du risque de non-conformité, des systèmes d'assurance plus ou moins formels ont été institués. Pour la production de maïs semences, la filière est très organisée (existence de syndicats du côté des agriculteurs multiplicateurs et du côté des entreprises semencières et d'une interprofession). Une « caisse de risque » a été créée



au niveau national, cofinancée à égalité par les agriculteurs multiplicateurs et les semenciers. Cette caisse permet de dédommager les exploitants victimes d'une mauvaise récolte due à des aléas incontrôlables. Pour la production de semences potagères, le marché est trop étroit pour mutualiser le risque de rendement et de non-conformité de cette manière. Néanmoins, lorsque le semencier sous-traite à une coopérative, il arrive que cette dernière négocie auprès du semencier des indemnités en cas d'aléa pour une partie des exploitants (cas de la coopérative B). Finalement, nous nous apercevons que, selon l'étendue du risque de production, des mécanismes d'assurance sont mis en place par les différents acteurs pour encourager les agriculteurs à souscrire aux contrats proposés. Ce partage du risque de non-conformité n'est donc pas systématique.

## **4.2.2 Le risque de non-conformité et les coûts de transaction associés**

Nous allons voir de quelle manière le non partage du risque de non-conformité répond à une gestion de l'incertitude sur la qualité finale de la récolte. Cette incertitude est à l'origine du risque d'aléa moral sur le respect du cahier des charges<sup>16</sup>. L'exploitant qui ne respecte pas le cahier des charges peut en effet soutenir que la mauvaise qualité obtenue n'est pas liée à des négligences humaines mais plutôt à des facteurs non contrôlables (aléa climatique, maladie, etc.). Par conséquent, un contrat de production où la rémunération serait indépendante de la qualité du produit, c'est-à-dire dans lequel le risque de non-conformité serait totalement transféré à la coopérative, serait très peu incitatif et encouragerait l'opportunisme. Des coûts (de transaction) seraient donc nécessaires pour que la coopérative puisse observer et évaluer les choix appropriés de l'exploitant.

En revanche, les contrats pour lesquels le risque n'est pas transféré à la coopérative sont incitatifs et permettent de réduire ces coûts de transaction puisque la rémunération de l'exploitant dépendra de la qualité finale obtenue. Mais avec un exploitant qui supporte le risque, la prime de spécialité doit être majorée afin que les exploitants averse au risque soient aussi incités à souscrire à de tels contrats (cette majoration constitue une prime de risque).

Similairement à la gestion de l'incertitude sur le niveau de production, le choix d'une structure contractuelle particulière permet de réaliser un arbitrage entre la réduction des coûts de transaction et la réduction de la prime de spécialité. Pour l'ensemble des contrats de production à notre disposition, c'est l'exploitant agricole qui assume le risque de non-conformité (la prime de spécialité est conditionnelle à l'obtention des normes minimales de qualité). Certains contrats ont même une prime qui varie en fonction de la qualité finale, incitant les exploitants à obtenir une qualité supérieure aux normes minimales. Cette prime qui fluctue selon la qualité est observée dans 9 des 18 contrats de production de la coopérative A, et pour 5 des 8 contrats de production de la coopérative B. En choisissant cette structure contractuelle, la coopérative préfère réduire à leur minimum les coûts de transaction, quitte à

---

<sup>16</sup> Nous rappelons que l'incertitude sur les rendements induit deux catégories d'aléas moraux. L'un porte sur l'effort de l'exploitant pour obtenir de bon rendement tandis que l'autre porte sur les quantités récoltées que l'exploitant déclare à la coopérative (Cf. section 4.1.1.4).

augmenter la prime de spécialité afin d'inciter les exploitants les plus averses au risque. Cela paraît un choix judicieux puisque, comme il a été montré dans la section 4.2.1, le risque de risque de non-conformité n'est pas très important. La prime de spécialité ne nécessite donc pas d'être majorée (pour compenser l'agriculteur du risque auquel il est soumis) d'une manière inconsidérée. Il est néanmoins intéressant de constater que pour 4 contrats de la coopérative B (contrats sur des blés durs et des blés tendres), une clause stipule qu'un « comité statuera après la récolte sur la souplesse à accorder en fonction des caractéristiques climatiques de l'année, aux normes d'acceptation du contrat (mitadin, impuretés céréales, grains cassés,...) ». Cette clause, qui revient tout de même à admettre que la coopérative puisse prendre en charge une partie du risque de non-conformité permet d'encourager les exploitants les plus averses au risque à souscrire à ces contrats.

Toutefois, si ces contrats, très incitatifs, permet de limiter le risque d'aléa moral sur le respect du cahier des charges, des clauses contractuelles permettent tout de même aux coopératives de se prémunir de ce risque et de s'assurer de la qualité finale du produit. Trois instruments sont employés. Tout d'abord, des techniciens de la coopérative informent et apportent des préconisations techniques. Dans le même temps, cela permet aux techniciens de vérifier le bon respect du cahier des charges. Un recours exclusif à cet instrument de gestion de la qualité est toutefois insuffisant puisqu'il est toujours possible pour l'exploitant de conserver ou de modifier certaines informations sur le choix des pratiques.

Le second outil de la gestion de la qualité est le contrôle, par la coopérative ou même par un organisme tiers (pour le soja alimentaire), des intrants utilisés par l'exploitant. Les contrôles porteront logiquement sur les éléments cruciaux pour la détermination de la qualité finale de la production. Parmi ces éléments, il y a le choix de la semence (puisque la génétique, même si ce n'est pas le seul facteur, conditionne fortement la qualité finale). Pour vérifier que l'exploitant utilise les bonnes semences, les coopératives ont recours à un dispositif basé sur les certificats *Semences d'Origine Contrôlée* (SOC). Une clause stipule que les exploitants ont pour obligation d'utiliser des semences certifiées vendues par la coopérative et sont tenus de conserver l'ensemble des certificats SOC remis au moment de l'achat de ces semences. Il est aussi spécifié dans le contrat de soja alimentaire de la coopérative B pour la récolte 2008 que l'utilisation de semences de ferme est possible à condition d'analyser un échantillon à la coopérative et de déclarer les quantités à la coopérative afin qu'il soit délivré à l'exploitant un certificat de semences non OGM. De cette manière, la coopérative s'assure que l'exploitant utilise les semences certifiées (puisque il y a une menace de contrôle). En plus de ce système de contrôle des semences, les contrats portent des recommandations, parfois à caractère obligatoire. Il est ainsi mentionné :

- Pour l'ensemble des contrats :
  - l'emploi obligatoire de semences certifiées;
  - l'attention à porter aux préconisations de l'équipe technique de la coopérative ;
  - les normes de qualité à obtenir ;

- selon le contrat ou la coopérative :
  - une mention explicite des pratiques à mettre en œuvre (densité et date de semis, fumure, traitements phytosanitaires avec l'obligation d'utiliser, en cas de besoin, les produits mentionnés dans une liste de produits) ;
  - une consigne d'isolement relatif des parcelles (tournesol oléique et soja alimentaire de la coopérative A) ou de gestion d'irrigation (l'ensemble des contrats blés de la coopérative B) ;
  - la possibilité de contrôle des pratiques par une équipe de technicien de la coopérative ou par un organisme certificateur (contrats soja alimentaire);
  - la possibilité de contrôle des quantités livrées pour éviter les détournements, notamment en vue de conserver des semences fermières (pour 3 contrats blé tendre de la coopérative A).

Le troisième et dernier dispositif de la gestion de la qualité concerne la mesure de la qualité. A chaque livraison, un échantillon est prélevé afin de vérifier la qualité des grains. Néanmoins, toutes les caractéristiques qualitatives ne peuvent être vérifiées par la coopérative. Cela explique le recours aux deux autres méthodes précédemment citées.

Dans un article de 1999, Hueth et al. indiquent un quatrième instrument de gestion de la qualité. L'acheteur de la récolte peut rendre l'exploitant responsable de la qualité qu'il produit en s'appuyant sur un système de rémunération corrélé au prix de vente que l'acheteur obtient. Néanmoins, nous ne retrouvons pas ce système de rémunération puisque la prime de spécialité, même si elle est ajustée à la qualité, est fixée à l'avance (négociée par les coopératives auprès des industriels) et ne dépend pas de la valorisation qui en est faite par l'industriel.

Enfin, la fixation d'une prime de spécialité basée sur les surcoûts propres à la contractualisation conduit à une troisième forme d'incertitude : l'incertitude sur les surcoûts occasionnés par l'engagement contractuel. Cette incertitude, tout comme l'incertitude sur les rendements et sur la qualité, conduit à un risque d'aléa moral. Il s'agit de l'aléa moral sur la détermination de la prime de spécialité. Même si la prime de spécialité est négociée par les coopératives avec les industriels, les adhérents influencent la coopérative et ont intérêt à livrer une information qui soit surestimée. Aussi, pour déterminer une « *juste* » prime de spécialité, les coopératives doivent connaître le réel surcoût qu'engendre l'adhésion à un contrat. Pour réduire l'asymétrie d'information, la coopérative a recours à deux dispositifs. Tout d'abord, les « *fiches de suivi cultural* », que les agriculteurs sous contrat doivent envoyer un mois avant la récolte, remplissent ce rôle. Ces fiches renseignent sur les caractéristiques de la parcelle et son historique, l'itinéraire technique de l'année (travail du sol, date de semis, fertilisation, irrigation,...) et enfin l'objectif de rendement. Elles permettent donc de préciser les surcoûts et de mieux ajuster le montant de la prime. En plus de ces fiches, les deux coopératives réalisent des essais variétaux, qui servent à mieux connaître le comportement local des différentes variétés. Grâce à ces expérimentations, il devient possible de

communiquer aux exploitants les résultats obtenus mais aussi de préciser le futur cahier des charges et de révéler les incidences sur les coûts de production.

Les tableaux 2 et 3 reprennent de manière synthétique l'ensemble des propositions de la section 4 sur la gestion des asymétries informationnelles par les coopératives. Le premier rappelle le rôle de des différentes incertitudes sur les risques d'aléas moraux, qui eux-mêmes se répercutent sur la forme des contrats. Le tableau 3 récapitule les intérêts et les limites des 3 formes principales de contrats.

**Tableau 2 : Les incertitudes, les aléas moraux attachés à ces incertitudes et les dispositifs permettant de limiter ces aléas moraux**

<b>Incertitudes</b>	<b>Aléa moral</b>	<b>Structure contractuelle ou autres instruments permettant de réduire l'aléa moral</b>
<i>Incertitude sur les rendements</i>	Aléa moral sur l'effort	Rémunération à la tonne livrée
	Aléa moral sur la mesure de la récolte	Contrat souscrit à l'hectare : permet de connaître les hectares emblavés ; Connaissance du rendement moyen de la zone ; pour certains contrats, une clause autorise à la coopérative de revoir à la baisse les déclarations d'apport des exploitants
<i>Incertitude sur la qualité</i>	Aléa moral sur le respect du cahier des charges	Rémunération conditionnée au respect des normes contractuelles (mesure de la qualité) ;  Visite de techniciens de la coopérative chez l'exploitant ;  Cahier des charges+dispositif de contrôle des semences utilisées (SOC) ;
<i>Incertitude sur les surcoûts engendrés par la contractualisation</i>	Aléa moral sur la détermination de la prime de spécialité	Recours à une fiche de suivi des cultures et réalisation d'essais variétaux qui permettent à la coopérative d'évaluer les surcoûts

**Tableau 3 : Intérêts et limites de trois structures contractuelles**

Catégorie de contrats de production	Contrat à l'hectare (rémunéré à l'hectare)	Contrat à la tonne (avec menace de pénalité si la livraison ne correspond pas à ce qui est prévu dans le contrat)			Contrat souscrit à l'hectare mais rémunéré à la tonne (contrats effectivement utilisés par les deux coopératives)		
Rémunération de la qualité	-	Prix (il existe un marché dans le cas du soja alimentaire)	Prime fixe	Prime variable	Prix (il existe un marché dans le cas du soja alimentaire)	Prime fixe	Prime variable
Exposition de l'exploitant au risque de rendement	Nulle	Très élevée			Elevée		
Exposition de l'exploitant au risque de non-conformité	Nulle	Très élevée			Elevée		
Exposition de l'exploitant au risque de prix	Nulle	Dépend du système de rémunération (cf. tableau 4)					
Incitation à l'effort	Faible	Elevée	Elevée	très élevé	Moyenne	Moyenne	Elevée
Incitation à <b>ne pas</b> tricher sur le niveau de la récolte	Elevée	Faible			Moyenne		
Incitation à respecter le cahier des charges	Faible	Elevée	Elevée	Très élevée	Moyenne	Moyenne	Elevée
Niveau de la prime de spécialité pour que le contrat soit incitatif	-	Elevé (pour compenser la menace de pénalité)			Moyen		
Coûts de transaction (surveillance+vérification)	Elevé	Faible			Moyen		

## 5 Les arrangements contractuels et les incertitudes sur les prix

Pour les 3 contrats soja alimentaire (non OGM) à notre disposition, les exploitants sont rémunérés en fonction du prix du soja alimentaire (il existe donc un prix de marché pour ce « produit de spécialité » qui s'impose aux exploitants). Au contraire, les 23 autres contrats de production proposent une rémunération qui se base sur le système classique de rémunération des produits de qualité courante<sup>17</sup> auquel on rajoute la prime (fixe ou variable) de spécialité.

<sup>17</sup> Les grains issus de récoltes non contractualisées sont aussi soumis à des normes de qualité minimale. Ces normes sont moins exigeantes.

Néanmoins, pour 13 contrats, il est possible de recevoir un mode de paiement proposé dans les contrats de commercialisation. **Dès lors, il n'existe pas de répartition du risque de prix entre l'adhérent et sa coopérative spécifique au contrat de production**<sup>18</sup>. Ainsi, pour préciser la répartition du risque entre les agriculteurs et la coopérative dans le cadre de production de qualité, il convient plutôt d'analyser les systèmes de paiements proposés par les deux coopératives pour les productions de qualité courante.

Historiquement, les coopératives céréalières proposaient deux modes de rémunération : un système « classique » de rémunération et un contrat de commercialisation à prix ferme (prix fixé avant la récolte). Or, le nouvel environnement économique (forte volatilité des prix) induit de profondes modifications en matière de paiement. Les adhérents aspirant à de nouveaux modes de paiement (Cordier et al, 2004), les coopératives se voient dans l'obligation de réagir. Elles diversifient les systèmes de rémunération via de nouveaux contrats de commercialisation. Tout en précisant la manière dont la nouvelle magnitude du risque de prix est prise en compte dans les relations contractuelles entre les exploitants et leurs coopératives, nous avons examiné le partage du risque de prix entre les deux acteurs. Le système de rémunération classique, les contrats à prix fermes puis les nouvelles formes contractuelles de rémunération sont successivement passés en revue.

## 5.1 Le partage du risque de prix dans le système classique de rémunération

Dans le système classique de rémunération, les exploitants sont rémunérés à partir d'un « prix de vente moyen de campagne » calculé à partir de l'ensemble des ventes de la coopérative. Il n'est donc connu qu'en fin de campagne, lorsque toutes les ventes ont été effectuées. Ce prix de vente moyen, calculé par culture, est le même pour l'ensemble des exploitants puisqu'il est chiffré à partir de l'ensemble de la collecte de la coopérative. Aussi, les exploitants reçoivent tout d'abord un « acompte », en fonction des apports, quelques semaines après la livraison. En fin de campagne, au moment de la clôture de l'exercice comptable de la coopérative, le prix de vente moyen est calculé. Un « complément de prix » est alors versé à l'agriculteur de manière à ce qu'il perçoive au final ce prix moyen pour chaque unité de produit livrée à la coopérative. Aussi, **dans le système classique de rémunération, c'est l'exploitant agricole qui porte le risque de prix**. Néanmoins, un tel mécanisme de rémunération permet de ne faire supporter à l'exploitant que le risque inter-annuel de prix. **La variabilité intra-annuelle est partagée par l'ensemble des agriculteurs**, ce qui est permis grâce aux ventes réalisées tout le long de l'année par la coopérative. Un tel mécanisme de prix permet donc aux exploitants de s'affranchir d'une partie du risque de prix, celle liée à la volatilité (intra-annuelle) des prix.

---

<sup>18</sup> Nous traiterons ici uniquement le risque de prix des produits agricoles et non des intrants.

## 5.2 Le partage du risque de prix dans les contrats à prix ferme

Avec les contrats à prix ferme, les trois acteurs que sont l'exploitant, la coopérative et l'industriel sont couverts du risque de prix. Dans ce contrat souscrit avant la récolte, l'agriculteur s'engage sur une quantité de grains à livrer et en échange, la coopérative s'engage sur un prix d'achat (qui a été négocié au préalable avec l'industriel)<sup>19</sup>. Du coup, **le producteur s'affranchit du risque de prix pour les quantités spécifiées dans le contrat.** Bien sûr, ces contrats comportent une clause fixant des pénalités si la quantité livrée est inférieure à la quantité mentionnée dans le contrat. Il est signifié une pénalité minimum de 25 €/tonne pour la coopérative A et de 20 €/tonne pour la coopérative B. Si la différence entre le prix au moment de la récolte et le prix fixé dans le contrat est supérieure à la pénalité minimale, alors c'est cette différence qui prévaut. Aussi, l'exploitant n'a plus à supporter le risque de prix mais en revanche, le risque de production s'accroît (risque de pénalité). **Il apparaît de ce fait que l'exploitant doit faire un compromis entre la diminution du risque de prix et celui de production (rendement et non-conformité).** Il s'agit du même constat pour l'ensemble des contrats de commercialisation proposé par les deux coopératives.

Pour l'ensemble des contrats à prix ferme, une clause porte sur la limite de souscription. Il est par exemple spécifié pour la coopérative A que pour « *le présent contrat résultant des ventes réalisées par la coopérative, la limite de souscription est atteinte dès que le tonnage acheté correspond au tonnage vendu par la coopérative. De ce fait, la validation de ce contrat ne sera effective qu'après signature de celui-ci par le siège* ». Ces contrats remplissent donc une fonction assurantielle (les agriculteurs se couvrent du risque de prix) mais aussi commerciale puisque ces contrats permettent aux coopératives et aux industriels de s'entendre sur une quantité et un prix.

Cependant, dans un environnement où les prix fluctuent, ces contrats sont sujets au risque de « contrepartie » : que l'évolution du prix soit à la hausse ou à la baisse, il est fort probable que l'une des deux parties tente de tirer profit d'une évolution des cours qui lui soit favorable. Un des deux opérateurs tenterait alors d'échapper à son engagement contractuel ou, du moins, voudrait renégocier le prix s'il devient plus intéressant pour lui d'acheter (de vendre) la marchandise à un autre fournisseur (client). C'est ainsi qu'avec la forte hausse des prix au cours du second semestre 2007, les agriculteurs ont voulu renégocier à la hausse les prix fixés plusieurs mois auparavant. Les coopératives qui avaient déjà fixé les prix avec les industriels n'ont pu revoir ces prix. Lorsque les prix sont à la baisse, nos entretiens révèlent que c'est alors les industriels qui tentent de refuser la marchandise, généralement en prétextant une mauvaise qualité. Ainsi, avec une incapacité à prévoir exactement le niveau de la production et à pouvoir profiter de la hausse des cours, les exploitants semblent peu satisfaits de ces contrats à prix fixe. Plus généralement, **l'instabilité structurelle des prix n'induit pas une demande de garantie totale contre le risque de prix, particulièrement lorsque la tendance est haussière.** Deux éléments qui ressortent de nos enquêtes et de l'étude des

---

<sup>19</sup> Contrairement aux contrats de production qui sont des contrats souscrits à l'hectare, les contrats de commercialisation sont ici souscrits à la tonne.

contrats à disposition appuient cette hypothèse : tout d'abord, la récente difficulté pour les deux coopératives à convaincre les exploitants de s'engager dans des contrats à prix ferme (nous verrons que la coopérative A a d'ailleurs arrêté pour la récolte 2008 de proposer ces contrats), et les récentes innovations contractuelles des deux coopératives.

### 5.3 Les nouveaux contrats de commercialisation

Malgré l'existence de deux systèmes de rémunération qui permettent aux exploitants de s'assurer partiellement (système classique) ou totalement (contrat à prix ferme) contre le risque de prix, de nouveaux contrats, qui, comme nous allons le voir exposent un peu plus les exploitants à ce même risque, se constituent alors même que la volatilité des prix s'accroît.

Bien que nous ne disposions pas de chiffres à l'appui, les responsables des coopératives nous ont indiqué que les exploitants ont tendance à stocker une plus grande partie de leur production. L'intérêt pour l'exploitant est de vendre au moment qui lui semble le plus opportun, mais aussi de jouer la concurrence entre les différents organismes stockeurs. Cela traduit une attitude plus individualiste et spéculative qui remet en question la pertinence du système classique de paiement mais aussi la possibilité de son maintien. En effet, lorsque les agriculteurs se désolidarisent de leur coopérative, il devient plus difficile pour cette dernière de prévoir le montant de la collecte et donc de planifier les quantités à vendre tout au long de l'année. Or, comme il a été indiqué ci-dessus, le contrat à prix ferme peut difficilement constituer la seule alternative au système classique de rémunération. Cela explique le renouvellement des offres contractuelles. La lecture de ces nouveaux contrats de commercialisation nous a permis de reporter quatre leviers utilisés par la coopérative pour répondre aux nouvelles attentes des adhérents.

Le premier levier concerne **l'amélioration du niveau de transparence du système classique de rémunération**. Dans le système classique de rémunération, l'exploitant connaît uniquement le prix de vente moyen annuel obtenu par la coopérative. Par conséquent, avec une variabilité intra-annuelle importante, il devient difficile de percevoir la réelle capacité de la coopérative à négocier les prix avec ses clients. La coopérative A propose un nouveau système de rémunération depuis 2008 selon lequel l'exploitant est payé en quatre fois avec quatre prix différents (contrat quatre-quarts). Il s'agit des prix de vente moyens de chaque trimestre. Si, *in fine*, la rémunération est identique au système classique, l'exploitant est alors en mesure de faire le lien entre son niveau de rémunération et celui des cours. Ainsi, ce nouveau contrat invite à considérer que le besoin de transparence s'accroît avec la plus forte volatilité des prix. Le système classique, relativement opaque, fonctionne grâce à la confiance des adhérents vis-à-vis de leur coopérative (Cf. section 4.1.1.3). Il est donc plausible que l'accroissement du risque financier qui résulte de la volatilité des prix s'accompagne d'une plus grande méfiance pour au moins une partie des adhérents.

Le second levier porte sur **l'évolution du statut du coopérateur**. Depuis la campagne 2008, la coopérative A propose à chaque adhérent de souscrire à un contrat d'engagement. L'adhérent, qui devient alors un « *partenaire* », s'engage à livrer la totalité de sa récolte à la



coopérative. Il obtient alors quatre privilèges par rapport aux autres adhérents. Il dispose d'un suivi technique renforcé et ils sont prioritaires pour la souscription à des contrats de production. Il reçoit une « prime d'engagement » comprise entre 0,3 et 2,5% du montant total hors-taxe des apports de l'adhérent. Enfin, le partenaire qui souscrit à un contrat de commercialisation s'engage sur un pourcentage de sa récolte totale (valeur relative) et non plus sur un tonnage précis (valeur absolue). Ce dernier avantage limite l'exposition de l'exploitant au risque de rendement et de non-conformité puisqu'il ne peut faire l'objet de pénalité. Aussi, « l'adhérent-partenaire » est en mesure de mieux gérer le risque de marché (il peut opter pour une mise en marché plus ou moins risquée sur un pourcentage de la récolte).

La coopérative B a aussi été amenée à distinguer deux types de coopérateurs pour récompenser les plus fidèles. Depuis la récolte 2006, les adhérents ont la possibilité de signer une « *lettre d'engagement d'apport total* ». Ici, l'agriculteur qui s'engage sur la totalité de la récolte est aussi prioritaire pour les contrats de production, il reçoit une prime d'engagement pouvant augmenter l'acompte de +1 à +6 euros/tonne selon les quantités apportées et, enfin, il obtient des conditions préférentielles pour la mise en dépôt (la quantité maximale qu'il est possible de stocker dans les silos de la coopérative n'est plus limitée à la moitié de la récolte de l'adhérent et les frais de stockage sont plus faibles). C'est parce que, dans les faits, le principe d'exclusivisme<sup>20</sup> n'est plus appliqué rigoureusement que le statut coopératif évolue en discriminant les exploitants selon leur niveau d'apport. Néanmoins, en encourageant le stockage à la ferme, la volatilité des prix semble avoir accéléré ce processus de discrimination des coopérateurs afin de limiter les pertes de parts de marché des coopératives.

Le troisième levier est le **transfert**, depuis la coopérative vers l'exploitant agricole, **du droit de décision sur la date de mise en marché**. Ce levier est employé par les deux coopératives qui proposent :

- Un contrat de mise en dépôt : l'exploitant agricole s'engage à livrer une quantité qu'il mentionne dans le contrat (contrat à la tonne) qui sera réceptionnée, conservée et stockée dans les silos de la coopérative pour le compte de l'exploitant, moyennant des frais de location des silos, de stockage et de conservation de la marchandise. Ce dernier décide de la date de mise en marché (et accepte donc d'être payé au prix du jour de la transaction). Parfois, il stocke dans ses propres silos tout en s'engageant à vendre sa marchandise par l'intermédiaire de la coopérative.

Cette allocation du droit de décision sur la date de mise en marché permet aux coopératives de satisfaire la demande de spéculation de certains exploitants tout en s'assurant de collecter leur marchandise<sup>21</sup>. **Avec le transfert de ce droit décisionnel, l'exploitant devient exposé à la fraction du risque de prix liée à la variabilité intra-annuelle.**

Le dernier levier concerne le **transfert**, depuis la coopérative vers l'exploitant agricole, **du droit de décision sur la valeur minimale de la transaction**. Ce levier est uniquement utilisé par la coopérative A qui propose:

---

<sup>20</sup> Selon ce principe, l'adhérent n'a pas le droit de livrer une partie de sa marchandise à un autre organisme stockeur. Cependant, dans les coopératives céréalières, cette règle est très peu appliquée.

<sup>21</sup> La coopérative A laisse la possibilité à l'exploitant de récupérer sa marchandise, mais moyennant une facturation supplémentaire dissuasive au titre de frais de sortie (entre 10 et 13 €/tonne selon l'espèce).

- Un contrat de vente optionnelle à prix d'objectif : d'une part, l'exploitant s'engage avant la récolte à livrer une quantité qu'il mentionne dans le contrat (contrat à la tonne), d'autre part, il fixe un prix-objectif, c'est-à-dire un prix minimum en-deçà duquel la coopérative ne sera pas autorisée à vendre le lot. La période durant laquelle la coopérative pourra vendre la marchandise au prix-objectif est aussi choisie par l'exploitant, mais elle ne peut excéder 90 jours. L'exploitant aura vendu effectivement sa marchandise qu'à la condition qu'un industriel soit acquéreur auprès de la coopérative.

A l'instar du contrat-type précédent, celui-ci permet à la fois d'assurer le besoin de spéculation de l'exploitant (pour proposer un prix-objectif, il doit toujours prévoir la tendance future des prix) et le besoin pour la coopérative de conserver un certain niveau de collecte. Néanmoins, puisque le droit de décision de la date de mise en marché ne lui appartient pas, ses possibilités spéculatives sont limitées. Mais ce contrat présente d'autres intérêts. En fixant un prix plancher, l'exploitant peut refuser de vendre sa marchandise s'il estime le prix de vente trop faible (avec le risque tout de même que la coopérative ne puisse trouver un acheteur). Ce contrat devient donc un outil de gestion dans la mesure où il connaît de façon précise ses coûts de production et donc le niveau de prix seuil à partir duquel il réalise un profit. Enfin, ce contrat permet de faciliter les relations en aval de la coopérative car les coopératives recherchent de nouveaux outils pour se couvrir du risque de prix, particulièrement pour les marchandises pour lesquelles il n'existe pas de marché à terme (blé dur et tournesol notamment). Or, avec ces contrats, les exploitants s'engagent sur un tonnage et sur un prix, ce qui facilite le travail des commerciaux de la coopérative au moment de la négociation avec leurs clients. D'ailleurs, les cadres de la coopérative proposant ces contrats nous ont indiqué que, pour les cultures éligibles, il remplace le contrat à prix ferme.

Le tableau 4 résume la manière dont les systèmes de rémunération dans les contrats de commercialisation modifient les attributs de ces quatre leviers.

Pour conclure, nous devons ajouter que la coopérative A propose deux autres types de contrat qui sont mentionnés dans le tableau 1 (Cf. section 3.1). Il s'agit du contrat de règlement différé et du contrat tiers. En souscrivant au premier (contrat à la tonne), l'exploitant est rémunéré sur la même base que dans le système classique. Néanmoins, il est payé six mois après la récolte et en contrepartie, il se voit octroyé une augmentation de 6,5 €/tonne. Ce contrat, qui n'est pas récent, tient le rôle d'un placement financier. Avec le second contrat (contrat à la tonne), un tiers de la quantité engagée est payé à partir du système classique, un second tiers en règlement différé, et le dernier tiers est mis en dépôt avec des frais de mise en dépôt nuls.

**Tableau 4 : Conséquence des différentes stratégies de vente sur l'exposition de l'exploitant au risque de prix, sur le niveau de transparence des contrats et sur les droits décisionnels**

	Exposition de l'exploitant au risque de prix	Degré de transparence	Droit de décision sur la date de mise en marché	Droit de décision sur la valeur minimale de la transaction
Stratégie « individualiste »: <b>stockage à la ferme</b> (sans engagement auprès d'une coopérative particulière)	très élevée	très élevé	appartient à l'exploitant	appartient à l'exploitant
<b>Système classique de rémunération</b> (acompte+complément de prix)	moyenne (non exposition à la variabilité intra-annuelle)	faible	appartient à la coopérative	appartient à la coopérative
<b>Contrat à prix ferme</b>	nulle	élevé	appartient à la coopérative	appartient à la coopérative
<b>Contrat de mise en dépôt</b>	très élevée	élevé	appartient à l'exploitant	appartient à l'exploitant
<b>Contrat quatre-quarts</b>	moyenne (non exposition à la variabilité intra-annuelle)	moyen	appartient à la coopérative	appartient à la coopérative
<b>Contrat de vente optionnelle</b>	élevée	moyen	appartient à la coopérative	appartient à l'exploitant

## 5.4 Le caractère superposable des contrats de production et de commercialisation

L'ensemble des contrats de production, à l'exception des contrats pour le soja alimentaire (puisque'il existe un marché spécifique), proposent une rémunération basée sur le système d'acompte et de complément de prix augmenté de la prime de spécialité. Néanmoins, pour certains contrats de production, l'exploitant a la possibilité de souscrire à un contrat de commercialisation. Le tableau 5 dénombre les cas où c'est possible. Il apparaît que la moitié des contrats de production (13 sur 26) autorisent la possibilité de souscrire à un contrat de commercialisation. Sur ces 13 contrats, 4 contrats permettent la mise en dépôt mais dans la limite de 30% de la récolte. Ainsi, les différents leviers auxquels ont recours les coopératives pour faire face aux nouvelles attentes des exploitants ne sont que partiellement intégrés dans les contrats de production. Ces données permettent d'expliquer ce qui nous a été mentionné au cours des entretiens, à savoir qu'il est plus difficile de convaincre les exploitants d'adhérer à des contrats de production dans un contexte où la tendance des prix est haussière.

**Tableau 5 : Interdépendance des contrats de production et de commercialisation pour les coopératives A et B**

		Aucune possibilité de souscrire à un contrat de commercialisation	Possibilité donnée aux exploitants engagés dans une production contractuelle de souscrire à un contrat de type :				
			Contrat de mise en dépôt	Contrat à prix ferme	Contrat quatre-quarts	Contrat de vente optionnelle	Contrat tiers
Contrats de production (2007)	Coopérative A (11 contrats)	6	3	2	(contrats apparus en 2008)		0
Contrats de production (2008)	Coopérative A (7 contrats) <sup>22</sup>	3	1 (dans la limite de 30% du tonnage livré)	2	2	0	0
	Coopérative B (8 contrats)	4	3 (dans la limite de 30% du tonnage livré)	1	-	-	0
<b>TOTAL Contrats</b>		<b>13</b>	<b>13</b>				

## 6 Conclusion

Ce travail a consisté à examiner la structure des contrats de production et de commercialisation de deux coopératives en nous concentrant sur le partage éventuel des risques auxquels est confronté tout exploitant agricole. Nous constatons que les risques de rendement et de non-conformité ne sont pas partagés avec la coopérative. Quant au risque de prix, certains systèmes de rémunération permettent à l'exploitant de s'en affranchir partiellement ou totalement, mais c'est en aucun cas la coopérative qui assume une partie de ce risque. Différents arguments sont proposés afin d'expliquer ces constatations qui contrastent avec celles qui ont pu être rapportées dans la littérature empirique sur les rapports contractuels entre industriels (et non coopératives) et exploitants dans d'autres filières de production. Ces arguments reposent sur la nature et l'ampleur de ces risques, l'organisme qui propose les contrats, et les aléas moraux. Ces aléas moraux, à l'origine de coûts de transaction, permettent d'expliquer, au-delà du partage (ou plutôt du non partage) des risques, les structures contractuelles privilégiées par les coopératives. Ainsi, les contrats de production paraissent résulter d'un arbitrage entre le besoin de réduire les coûts de transaction et celui de

<sup>22</sup> En 2008, la coopérative A a proposé un contrat de production qui permet de souscrire à deux contrats de commercialisation au choix : le contrat de mise en dépôt (dans la limite de 30%) ou le contrat quatre-quarts. C'est pourquoi, la somme de cette ligne est égale à 8 bien qu'il n'y ait que 7 contrats.

limiter le montant minimum de la prime de spécialité nécessaire pour inciter les exploitants à souscrire au contrat. Par ailleurs, ces risques d'aléas moraux sont généralement directement pris en compte dans les clauses contractuelles (grâce au caractère incitatif des contrats et des clauses spécifiques qui limitent les possibilités d'opportunisme). Nous avons néanmoins identifié un aléa moral, celui qui porte sur la détermination de la prime de spécialité, qui est géré par la coopérative à l'aide d'un dispositif externe au contrat (via une fiche de suivi des cultures). Cela justifie l'utilité, lorsqu'il s'agit d'analyser les contrats, d'interroger les personnes qui élaborent et qui souscrivent aux contrats afin de mieux décrypter certaines clauses du contrat mais aussi certaines « incomplétudes contractuelles » apparentes.

Par ailleurs, les différentes modalités du partage du risque de prix lorsque l'exploitant s'engage dans un contrat de production correspondent à celles que l'on retrouve dans des conditions de production non contractualisée. C'est ce qui nous a conduit à analyser les différents systèmes de rémunération que proposent les deux coopératives pour connaître le partage du risque mais aussi pour mieux cerner l'impact de la volatilité des prix sur les relations contractuelles entre les exploitants et leur coopérative. Nous avons relevé que la plus forte volatilité des prix était à l'origine de nouvelles alternatives en matière de forme de rémunération des adhérents. Cela traduit, d'une part, la difficulté nouvelle pour la coopérative de gérer ses relations avec les exploitants et les industriels, et d'autre part, les attentes nouvelles et hétérogènes des agriculteurs en matière de rémunération<sup>23</sup>. En effet, alors que le risque de prix intra-annuel est traditionnellement partagé entre les adhérents, l'augmentation du nombre d'adhérents qui stockent leur récolte<sup>24</sup> et le développement de nouveaux contrats de commercialisation signifient que ce système ne satisfait plus l'ensemble des adhérents. On observe qu'il est proposé des systèmes de rémunération plus transparents et contribuant à une meilleure transmission de l'information. De plus, la structure des droits de propriété de la coopérative se modifie de manière à discriminer les adhérents selon leur degré de « fidélité ». En outre, les adhérents ont la possibilité de devenir titulaire de nouveaux droits de décision. Le transfert de ces droits décisionnels, qui modifie l'allocation du risque et de la valeur entre l'exploitant et la coopérative, permet au premier d'être plus réactif sur un marché instable, alors que l'on pourrait s'attendre au contraire à des structures contractuelles qui permettent de diminuer l'exposition au risque de l'exploitant. Ainsi, dans cette étude, si nous observons que la dérégulation du marché se traduit par de nouvelles possibilités de commercialisation, toutes ne jouent pas forcément un rôle assurantiel. Par contre, en devant être informés de l'évolution des marchés, les agriculteurs sont devant une posture de gestion plus globale de leur exploitation. D'un point de vue plus théorique, en précisant la manière dont les structures des contrats sont amenées à évoluer avec une modification de l'amplitude du risque de prix, il devient possible de mieux évaluer l'influence de l'incertitude, une des caractéristiques clés dans l'approche par les coûts de transaction, sur les relations contractuelles.

Néanmoins, il s'agit ici des premiers résultats d'un travail en cours. Davantage de données doivent être récoltées, et des efforts de formalisation et de quantification restent à mener. Par ailleurs, les deux coopératives auprès de qui ont été collectés les contrats sont de grande taille,

---

<sup>23</sup> Même si l'élargissement de l'offre contractuelle ne peut être attribuée à la seule récente volatilité des prix (Cf. Duvaleix (2003) pour d'autres raisons), il semble tout de même que ce phénomène y joue un rôle d'accélérateur.

<sup>24</sup> Si tant est qu'il existe des données chiffrées sur l'accroissement du nombre d'adhérents qui stockent leur marchandise, nous ne les avons pas obtenues. Cette information nous a été soulignée lors de nos entretiens avec les cadres des deux coopératives.

avec des adhérents ayant des structures d'exploitation, des techniques agricoles et des préférences plutôt hétérogènes. Il serait donc intéressant d'analyser les structures contractuelles de coopératives de plus petite taille et composées d'adhérents plus homogènes. Nous pourrions alors percevoir l'influence de l'organisation qui contracte avec les agriculteurs sur la structure des contrats (divergence en matière de partage du risque, sur la complétude des contrats, etc.). De surcroît, les contrats d'un organisme collecteur non coopératif, quoique probablement encore plus difficiles à obtenir, seraient aussi très précieux pour procéder à une analyse comparative. Par ailleurs, s'il est possible de déduire une partie de l'évolution des attentes des adhérents à partir de la modification de l'offre contractuelle (par exemple, la plus grande réactivité aux prix), il est bien évident que ce travail, dans son avancement actuel, n'a pas permis de connaître plus précisément la nature exacte et l'hétérogénéité de ces attentes, notamment en matière de gestion du risque de prix. Enfin, les arrangements contractuels entre les coopératives et les industriels mériteraient d'être mieux connus puisqu'ils se répercutent sur les relations contractuelles entre les coopératives et les exploitants.

## Références

Agreste, 2006 : enquêtes structures agricoles 2005. Données accessibles sur : [http://www.agreste.agriculture.gouv.fr/page\\_accueil\\_82/donnees\\_ligne\\_2.html](http://www.agreste.agriculture.gouv.fr/page_accueil_82/donnees_ligne_2.html)

Allen, D.W. et D. Lueck (1995). "Risk Preferences and the Economics of Contracts." *American Economic Review* 85: 447-447.

Allen, D.W. et D. Lueck (2002). *The Nature of the Farm: Contracts, Risk, and Organization in Agriculture*, MIT Press.

Barzel, Y. (1982). "Measurement Cost and the Organization of Markets." *Journal of Law and Economics* 25: 27.

Cook, M.L. (1995). "The Future of US Agricultural Cooperatives: A Neo-Institutional Approach." *American Journal Of Agricultural Economics* 77: 1153-1158.

Cook, M.L. et F.R. Chaddad (2000). "Agroindustrialization of the global agrifood economy: bridging development economics and agribusiness research." *Agricultural Economics* 23(3): 207-218.

Cordier, J. (2008). "La gestion des risques en agriculture. De la théorie à la mise en oeuvre: éléments de réflexion pour l'action publique." *Notes et études économiques* 30: 33-71.

Cordier, J., Treguer S., V. Hovelaque (2004). Innovation contractuelle entre les coopératives et leurs adhérents. *Economie et Sociétés, Série « systèmes agro-alimentaires »*, A.G numéro 26 (3) : 533-547

Declerck, F. et R. Mauget (2008). "Prix moyen de campagne en coopérative et couverture de risques de prix sur marchés à terme." Communication au colloque SFER, : les entreprises coopératives agricoles, mutations et perspectives ». Février 2008, Paris.

Dubois, P. (2006). "Efficacité des contrats agricoles: le cas de la production de blé en Midi-Pyrénées." INRA Sciences sociales Avril 2006.

Duvaleix, S., J. Cordier, et V. Hovelaque (2003). "Vers un nouvel engagement coopératif dans le secteur laitier: l'économie sociale en mouvement." Revue internationale de l'économie sociale (288): 37-47.

Filippi, M. (1999). "En quoi les regroupements localisés de producteurs peuvent-ils être des solutions organisationnelles face à la pression des marchés." communication à l'Ecole chercheur: Economie spatiale et régionale: Application à l'agriculture, l'agro-alimentaire et l'espace rural. 8-10 décembre.

Frank, S.D. et D.R. Henderson (1992). "Transaction Costs as Determinants of Vertical Coordination in the US Food Industries." American Journal of Agricultural Economics 74: 941-941.

Franken, J.R.V., J.M.E. Pennings, et P. Garci (2008). "Do Transaction Costs and Risk Preferences Influence Marketing Arrangements in the Illinois Hog Industry?" proceedings of the NCCC-134 conference on applied commodity price analysis, forecasting, and market risk management. St Louis, MO.

Goodhue, R.E. (2000). "Broiler Production Contracts as a Multi-Agent Problem: Common Risk, Incentives and Heterogeneity." American Journal of Agricultural Economics 82(3): 606-622.

Gray, A.W. et M.D. Boehlje (2007). "The industrialization of agriculture: Implications for future policy". Departement of Agricultural Economics, Purdue University. Working paper #07-10.

Hennessy, D.A. (1996). "Information Asymmetry as a Reason for Food Industry Vertical Integration." American Journal of Agricultural Economics 78: 1034-1043.

Hudson, D. et J. Lusk (2004). "Risk and Transactions Cost in Contracting: Results from a Choice-Based Experiment." Journal of Agricultural & Food Industrial Organization 2(1): 2.

Hueth, B., E. Ligon, S. Wolf et S. Wu (2007). "Incentive Instruments in Fruit and Vegetable Contracts: Input Control, Monitoring, Measuring, and Price Risk."

Joskow, P.L. (2005). "Vertical Integration." Handbook of New Institutional Economics, dans Ménard C. et Shirley M. (eds), 2005: 319-348.

Knight, F.H. (1921). "Risk, Uncertainty and Profit." New York: AM Kelley.

Knoeber, C.R. (1989). "A Real Game of Chicken: Contracts, Tournaments, and the Production of Broilers." Journal of Law, Economics, and Organization 5(2): 271-292.

- Knoeber, C.R. et W.N. Thurman (1994). "Testing the Theory of Tournaments: An Empirical Analysis of Broiler Production." *Journal of Labor Economics* 12(2): 155.
- Knoeber, C.R. et W.N. Thurman (1995). "" Don't Count Your Chickens...": Risk and Risk Shifting in the Broiler Industry." *American Journal of Agricultural Economics* 77: 486-486.
- Lajili, K. et J.T. Mahoney (2006). "Revisiting Agency and Transaction Costs Theory Predictions on Vertical Financial Ownership and Contracting: Electronic Integration as an Organizational Form Choice." *Managerial and Decision Economics* 27(7): 573-586.
- Leffler, K.B. et R.R. Rucker (1991). "Transactions Costs and the Efficient Organization of Production: A Study of Timber-Harvesting Contracts." *Journal of Political Economy* 99(5): 1060.
- Ligon, E. (2003). "Optimal risk in agricultural contracts." *Agricultural Systems* 75(2-3): 265-276.
- Lin, W., G.W. Dean et C.V. Moore (1974). "An Empirical Test of Utility vs. Profit Maximization in Agricultural Production." *American Journal of Agricultural Economics* 56(3): 497-508.
- MacDonald, J.M., M.C. Ahearn, et D. Banker (2004). "Organizational Economics in Agriculture Policy Analysis." *American Journal of Agricultural Economics* 86(3): 744-749.
- Menard, C. (1996). "On Clusters, Hybrids, and Other Strange Forms: The Case of the French Poultry Industry." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 152: 154-196.
- Menard, C. et P.G. Klein (2004). "Organizational Issues in the Agrifood Sector: Toward a Comparative Approach." *American Journal of Agricultural Economics* 86(3): 750-755.
- Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, 2008. Données accessibles sur : <http://agriculture.gouv.fr/sections/thematiques/exploitations-agricoles>.
- Murrell, P. (1983). "The Economics of Sharing: A Transaction Cost Analysis of Contractual Choice in Farming." *Bell Journal of Economics* 14(1): 283-93.
- Paulson, N.D. et B.A. Babcock (2007). "The Effects of Uncertainty and Contract Structure in Specialty Grain Markets."
- Porcher, J. (2001). "L'élevage industriel des porcs: souffrance des animaux, souffrance des hommes, dans Burgat F. et Dantzer R., 2001 (coord.)." *Les animaux d'élevage ont-ils droit au bien-être*: 25-64.
- Purcell, W.D. et W.T. Hudson (2003). "Risk Sharing and Compensation Guides for Managers and Members of Vertical Beef Alliances." *Review of Agricultural Economics* 25(1): 44-65.
- Rhodes, V.J. (1995). "The Industrialization of Hog Production." *Review of Agricultural Economics* 17(2): 107-118.
- Sheldon, I.M. (1996). "Contracting, Imperfect Information, and the Food System." *Review of Agricultural Economics* 18(1): 7-19.



Stiglitz, J.E. (1974). "Incentives and Risk Sharing in Sharecropping." *Review of Economic Studies* 41(2): 219-255.

Sykuta, M. et J. Parcell (2003). "Contract Structure and Design in Identity-Preserved Soybean Production." *Review of Agricultural Economics* 25(2): 332-350.

Sykuta, M. E. et M.L. Cook (2001). "A New Institutional Economics Approach to Cooperatives and Contracting." *American Journal of Agricultural Economics* 83(5): 1273-1279.

Tsoulouhas, T. et T. Vukina (1999). "Integrator Contracts with Many Agents and Bankruptcy." *American Journal of Agricultural Economics* 81: 61-74.

Whitley, J. (2002). "The Gains and Losses from Agricultural Concentration: A Critical Survey of the Literature." *Journal of Agricultural & Food Industrial Organization* 1(1): 6.