

Baptiste Buczinski, Zohra Bouamra, Mathieu Désolé,
Boris Duflot, Lisa Le Clerc, Anne-Laure Levet,
Abdoul-Nasser Seyni, Gérard You

- **La contractualisation renouvelée mise en œuvre par la loi EGalim**

NESE n° 52, Décembre 2025, pp. 87-117

CENTRE D'ÉTUDES ET DE PROSPECTIVE

SERVICE DE LA STATISTIQUE ET DE LA PROSPECTIVE

Présentation

Notes et études socio-économiques est une revue du ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire, publiée par son Centre d'Études et de Prospective. Cette revue technique à comité de rédaction se donne pour double objectif de valoriser des travaux conduits en interne ou des études commanditées par le ministère, mais également de participer au débat d'idées en relayant des contributions d'experts extérieurs. Veillant à la rigueur des analyses et du traitement des données, elle s'adresse à un lectorat à la recherche d'éclairages complets et solides sur des sujets bien délimités. D'une périodicité de deux numéros par an, la revue existe en version papier et en version électronique.

Les articles et propos présentés dans cette revue n'engagent que leurs auteurs.

Directeur de la publication :

Vincent Marcus, MASA-SG-SSP, Chef du Service de la Statistique et de la Prospective

Rédacteur en chef :

Bruno Hérault, MASA-SG-SSP-CEP, Chef du Centre d'Études et de Prospective

Comité de rédaction :

Karine Belna, MASA-SG-SSP-CEP, Cheffe du bureau de la veille

François Chevalier, MASA-SG-SSP-SDSAFA, Sous-directeur de la SDSAFA

Bruno Hérault, MASA-SG-SSP-CEP, Chef du Centre d'études et de prospective

Mickaël Hugonnet, MASA-SG-SSP-CEP, Chef du bureau de l'évaluation et de l'analyse économique

Vincent Marcus, MASA-SG-SSP, Chef du Service de la Statistique et de la Prospective

Miguel Rivière, MASA-SG-SSP-CEP, Chef du bureau de la prospective et de la stratégie

Isabelle Robert-Bobée, MASA-SG-SSP-SDSSR, Sous-directrice de la SDSSR

Composition : SSP

Impression : AIN - Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire
et de la Souveraineté alimentaire

Dépôt légal : à parution

ISSN : 2104-5771 (imprimé)

ISSN : 2259-4841 (en ligne)

Renseignements et diffusion : voir page 4 de couverture

La contractualisation renouvelée mise en œuvre par la loi EGalim

Baptiste Buczinski¹, Zohra Bouamra², Mathieu Désolé³, Boris Duflot¹, Lisa Le Clerc⁴, Anne-Laure Levet⁵, Abdoul-Nasser Seyni⁵, Gérard You¹

Résumé

Cet article présente les principaux résultats d'une étude commandée par le ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire en vue d'évaluer les premiers effets de la loi EGalim 1, adoptée le 30 octobre 2018, sur la contractualisation entre les agriculteurs et les premiers metteurs en marché (collecteurs, expéditeurs, grossistes, etc.). L'étude a combiné plusieurs méthodes : une lecture rétrospective de la réglementation relative à la contractualisation, une analyse bibliographique de la littérature scientifique portant sur la contractualisation en agriculture, des monographies de filières illustratives d'une diversité de modes d'organisation (bovins lait, bovins viande, fruits et légumes, œufs et porc) et une analyse des premiers effets de la loi EGalim 1, sur la contractualisation amont au sein de ces cinq filières. L'évaluation a reposé principalement sur l'analyse qualitative d'entretiens avec les principaux acteurs institutionnels de chacune des filières, au printemps et à l'été 2022. Les entretiens ont aussi permis une première évaluation de la sensibilité des acteurs aux dispositions de la loi EGalim 2, adoptée le 18 octobre 2021, dans les filières étudiées. L'étude montre que les effets de la loi EGalim 1 diffèrent selon les filières étudiées. La loi n'a que très partiellement corrigé les déséquilibres de marchés, mais elle a permis de remettre en avant la question des coûts de production et a renforcé les interprofessions, notamment autour de l'élaboration et de la publication des indicateurs économiques.

Mots clés

Contractualisation, cout de production, filières, EGalim, évaluation, France

Ce texte n'exprime pas les positions officielles du ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté alimentaire. Il n'engage que ses auteurs.

1. Idele, 149 rue de Bercy, 75012 Paris.

2. Toulouse School of Economics, INRAE, université Toulouse Capitole, 1 Esplanade de l'université, 31080 Toulouse Cedex 6.

3. ITAVI, 7 rue du Faubourg Poissonnière, 75009 Paris.

4. IFIP, 5 rue Lespagnol, 75020 Paris.

5. CTIFL, 97 boulevard Pereire, 75017 Paris.

Introduction

Adoptée le 30 octobre 2018, dans le prolongement des États généraux de l'Alimentation, la loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire (dite « EGalim ») visait trois objectifs majeurs : faire cesser la guerre des prix source de destruction de valeur et d'appauvrissement des producteurs ; rééquilibrer les relations entre l'amont et l'aval des filières afin de permettre une meilleure répartition de la valeur ajoutée ; développer une alimentation plus « saine » et « durable », « accessible à tous ».

La loi propose d'inverser la logique de formation des prix et donc de passer d'une logique de construction « en marche arrière » des prix (remontant de l'aval des filières vers l'amont agricole, où le producteur est payé en fonction du rapport offre/demande des marchés), à une logique « de marche avant », basée sur la prise en compte des coûts de production agricoles et découlant à chaque étape des coûts aval. Concrètement, elle a imposé d'inverser la mécanique de la contractualisation entre le producteur et son premier acheteur, sans pour autant rendre obligatoire les contrats sous forme écrite. Depuis lors, c'est réglementairement au producteur ou à son organisation de producteurs de proposer le contrat à son acheteur. Le contrat mentionne le prix de vente ou une formule de prix de vente, laquelle doit prendre obligatoirement en compte des indicateurs pertinents de coûts de production et leur évolution, ainsi que des indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur le ou les marchés sur lesquels opère l'acheteur.

Cet article résume les résultats d'une étude commandée par le ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire en vue d'évaluer les premiers effets de la loi EGalim 1. L'étude montre que l'inversion de la logique de contractualisation s'est appliquée diversement selon les filières. Dans la filière lait de vache, pourtant principale cible de la loi, elle a été très progressivement mise en place alors que la contractualisation commerciale est obligatoire depuis 2011. L'inversion de la contractualisation n'a quasiment pas eu d'effet dans les filières fruits et légumes et bovins viande, au sein desquelles d'autres formes d'arrangements (ventes de gré à gré, etc.) régissent toujours les relations commerciales. Dans la filière œufs, il n'y a pas eu de changement des pratiques de contractualisation, déjà plutôt conformes à l'esprit de la loi EGalim, avant sa mise en œuvre. Enfin la loi a eu un impact limité dans la filière porc, où prédominent les contrats coopératifs, mais elle a renforcé le rôle des interprofessions.

La logique de « marche avant » dans la formation des prix, au cœur d'EGalim, s'est rapidement heurtée à la difficulté, pour le premier acheteur, de répercuter à l'acheteur suivant, dans ses tarifs et ses conditions générales de vente (CGV), le prix de revient⁶ des produits agricoles. Cet obstacle, vite repéré, a motivé l'adoption d'une nouvelle loi, du 18 octobre 2021, visant à protéger la rémunération des agriculteurs, dite « EGalim 2 ».

La première partie de cet article explique pourquoi et comment les contrats sont utilisés en agriculture, puis la suivante retrace les évolutions du cadre législatif et réglementaire en la matière. La troisième évalue les effets de la loi EGalim 1 dans les cinq filières agricoles analysées. Enfin, la quatrième partie porte un regard transversal sur l'ensemble des filières.

6. Le prix de revient est par définition le prix auquel le produit principal du système de production doit être vendu pour couvrir l'ensemble des coûts du système. La distinction entre prix de revient et coût de production est très marginale dans les systèmes de production où le produit est quasiment unique (porc, œufs) mais est importante dans les systèmes où les produits joints (animaux de réforme, etc.) et les aides publiques (subventions PAC, etc.) représentent une part importante des recettes. C'est le cas des systèmes ruminants, où le prix de revient peut ainsi être sensiblement inférieur au coût de production (voir par exemple Interbev, 2019).

1. Les contrats en agriculture

Afin d'améliorer le fonctionnement des marchés agricoles et de renforcer la position des agriculteurs dans les filières, les pouvoirs publics ont mis en avant deux outils conjoints permettant de mieux coordonner les acteurs économiques : les contrats et les organisations de producteurs (OP). Les contrats sont une forme d'organisation économique entre plusieurs acteurs de la filière. Pour la vente de produits agricoles, la contractualisation entre vendeur et acheteur est une forme de coordination verticale. Elle occupe une position intermédiaire entre le recours au marché spot⁷ (les agriculteurs vendent directement sur le marché) et l'intégration verticale (la production agricole est détenue par son utilisateur, fournisseur d'intrants, transformateur ou distributeur). Les OP jouent, quant à elles, un rôle important dans la négociation des contrats ou des contrats-cadres. Dans cette partie, nous abordons les deux notions de « contrat » et « d'organisation de producteurs », et montrons comment ces deux modes de coordination agissent sur le fonctionnement des filières, notamment sur la répartition de la valeur entre maillons.

1.1. Faire face aux incertitudes de production et de marché

En l'absence de contrats, les agriculteurs font face à des incertitudes lorsqu'ils vendent leurs productions sur le marché (MacDonald et Burns, 2019). Le premier type d'incertitude est lié à la production elle-même, soumise à différents risques, en particulier au risque climatique et au risque de maladie. Ces facteurs influencent les rendements et les coûts associés. Ils impactent le niveau et la qualité de la production, et par conséquent des pertes potentielles de profit. Outre les risques liés à la production, les agriculteurs sont confrontés aux risques de marché : incertitude de trouver un acheteur et donc un débouché pour leur production, ou bien un fournisseur d'intrants (alimentation animale, semences, etc.).

Les agriculteurs sont confrontés à un double risque de prix, entre ceux qu'ils devront payer pour leurs intrants et ceux auxquels ils pourront vendre leurs produits. Les aléas sur les marchés des intrants agricoles (prix de l'alimentation, des engrais, des pesticides, de l'énergie, etc.) conduisent en effet à des variations parfois très fortes de leurs prix. De la même manière, l'incertitude sur les prix de vente est importante. Enfin, les producteurs font leurs choix de mise en production bien avant de pouvoir observer l'ensemble de ces prix, ce qui les expose à des aléas majeurs sur leurs revenus.

Par ailleurs, à volumes d'offres comparables, les prix de vente dépendent de la demande sur le marché mais également de la structuration des filières. En effet, les agriculteurs étant très nombreux par rapport aux opérateurs de l'industrie de transformation et de distribution, ils sont parfois soumis au pouvoir d'oligopsone de l'aval. Au-delà des équilibres de marché, ces situations oligopsonistiques sont potentiellement défavorables au prix payé aux producteurs. Les risques de prix et de partage de la valeur sont ceux principalement visés par EGAlim.

1.2. Usage des contrats commerciaux

Les contrats sont un outil souvent utilisé, en agriculture, pour gérer les multiples risques liés à l'activité de production ou de commercialisation des produits agricoles. Ils

7. Un marché spot fait référence à une situation où les agriculteurs vendent directement sur le marché et où le prix est fixé pour une livraison immédiate.

sont également utilisés pour fournir des incitations ou favoriser une meilleure coordination des actions communes (Bouamra-Mechemache *et al.*, 2015). Il existe différents types de contrat (Prager *et al.*, 2020) et les contrats de commercialisation entre producteur et premier acheteur sont les principaux contrats concernés par la loi EGalim. Ils sont utilisés pour échanger un bien entre un fournisseur et un acheteur, à un prix donné et à une date donnée dans le futur, c'est-à-dire avant que l'ensemble des décisions de production ne soient prises. Les termes du contrat permettent de définir les conditions de l'échange et, en particulier, le prix ou la formule du prix payé aux agriculteurs et résultant des rapports de force entre les agriculteurs et leurs acheteurs. C'est sur ce dernier point que porte la réglementation EGalim.

Les contrats de commercialisation font référence à une notion économique générique, qui renvoie à différents contrats juridiques, dont le contrat de vente de produit agricole. Il diffère des contrats de production dans lesquels un agriculteur fournit un service au contracteur en échange d'un paiement (MacDonald *et al.*, 2004). Les contrats d'intégration sont des contrats de production particuliers, où l'agriculteur mais aussi l'autre partie ont une obligation réciproque de fournitures de produits ou de services. Les contrats de production sont utilisés pour répondre à certains des objectifs définis ci-dessus, mais pas à l'ensemble (voir plus loin).

Les termes du contrat de commercialisation répondent à des besoins spécifiques des acheteurs et des vendeurs (quantité, prix, durée, qualité, etc.). Ils peuvent inclure des conditions d'ajustement de prix pour prendre en compte le niveau de qualité. Ils sont ainsi souvent associés à un cahier des charges et sont peu standardisés (Vavra, 2009). Ce type de contrat, garantissant la quantité achetée au producteur, est adapté lorsque celui-ci fait face à un risque de débouché (section 1.1). Pour le contracteur, il a symétriquement l'avantage de garantir un approvisionnement répondant à ses exigences de qualité et/ou de volume, en fournissant des incitations à produire la qualité souhaitée et requise par le contrat. De tels contrats de commercialisation sont en effet souvent utilisés par les industriels aval lorsqu'ils ont des exigences sur les caractéristiques des produits répondant à des cahiers des charges spécifiques. Enfin, contrairement aux contrats de production, par exemple, les producteurs gardent le contrôle des décisions stratégiques liées à leur activité de production, et le contrat peut agir sur le partage de la valeur ou des risques entre les parties.

En revanche, l'agriculteur peut subir des risques dits « de contrat » lorsque ce dernier comprend des clauses de pénalités en cas de défaillance de quantité, de qualité ou de délai de livraison (MacDonald *et al.*, 2004). L'agriculteur est engagé sur le contrat, il peut difficilement y mettre un terme. Le contrat de commercialisation ne permet donc pas de faire face à tous les risques qui pourraient être gérés par un contrat de production. Ce dernier rémunère un service et permet une couverture des risques plus étendue car il protège complètement l'agriculteur contre les risques de prix, qu'ils soient associés aux intrants ou aux produits finis. Il améliore donc la coordination entre industriels et producteurs, et permet d'améliorer la performance globale de la chaîne de valeur. En aviculture, ces contrats, largement utilisés, offrent la flexibilité nécessaire pour s'adapter à la demande du marché. Ils permettent une meilleure coordination entre industriels et éleveurs, pour adapter le volume de production et maîtriser les critères de qualité. De plus, les éleveurs diminuent le risque sur leur revenu face aux investissements réalisés (Magdelaine *et al.*, 2015). Par rapport au contrat de commercialisation, le principal inconvénient du contrat de production est que l'agriculteur confie une partie des décisions opérationnelles et stratégiques au contracteur, ce qui réduit son autonomie. De plus, si l'agriculteur est couvert en cas de choc sur le marché, il ne peut pas bénéficier des opportunités qui pourraient se présenter⁸. Ce type de

8. Les contrats de commercialisation peuvent ne porter que sur une partie de la production, laissant le reste ouvert aux opportunités, mais aussi aux risques. Par ailleurs certains permettent d'allier protection contre les risques et ouverture aux opportunités, grâce à des modes de fixation du prix complexes (contrats à primes, avec options, etc. ; Begué-Turon *et al.*, 2017).

contrat est donc privilégié en présence de marge faible lorsque les chocs de prix ont des répercussions importantes.

Si la contractualisation en agriculture peut être bénéfique aux agriculteurs, les études sur le sujet sont peu nombreuses, étant donné le manque d'informations existant sur les contrats. Parmi les travaux dans les pays développés, Hu (2013) suggère que le recours aux contrats de commercialisation en grandes cultures, aux États-Unis, aurait augmenté les rendements économiques moyens (calculés comme la valeur totale de la production divisée par la quantité totale) des producteurs de maïs et de soja, mais pas ceux des producteurs de blé. L'étude menée par Adjemian *et al.* (2016), sur les marchés agricoles aux États-Unis, caractérisés par un nombre limité d'acheteurs⁹, montre que le recours au contrat (de commercialisation ou de production) augmente la performance totale des producteurs et des transformateurs grâce à une meilleure coordination entre eux. Cet effet s'explique principalement par une réduction des coûts de production et des coûts d'opportunité des intrants, ainsi que par une meilleure transmission de l'information sur la demande des consommateurs. Dans le cas des contrats de production, Key and McBride (2003) ont montré que la productivité des facteurs augmentait avec le recours au contrat dans le secteur porcin aux États-Unis. Toujours dans ce secteur, les agriculteurs utilisant les contrats de production ont une probabilité de faillite plus faible (Dong *et al.*, 2010), au moins pour les plus grandes exploitations (Key, 2013). De plus, parmi les exploitations de taille relativement faible (en cheptel), celles ayant recours au contrat de production s'agrandissent plus (*ibid.*).

Selon la structure et les caractéristiques du marché, et selon la possibilité de négocier les termes du contrat, la contractualisation est donc un outil qui peut améliorer la valeur globale d'une filière et peut s'avérer bénéfique pour les agriculteurs.

1.3. Rôle des Organisations de producteurs (OP)

Les OP ont la charge de la négociation des termes des contrats, mais leur rôle effectif dans cette négociation est difficile à apprécier. En effet, les études existantes portent essentiellement sur la performance et l'efficacité de l'ensemble des services offerts par les OP. Elles ne permettent pas de mesurer la performance d'un service en particulier, et notamment d'une meilleure répartition de la valeur avec l'aval de la filière (Van Heck, 2014). Il semble toutefois que les OP offrent plusieurs leviers à cette fin, comme discuté par Sorrentino *et al.* (2017).

Tout d'abord, le regroupement de l'offre et la planification de la production permis par les OP et les coopératives contribuent à rééquilibrer les rapports de force dans la filière. Cependant, la capacité réelle des producteurs réunis en OP à corriger l'asymétrie dans les négociations avec les acheteurs reste faible, et est parfois remise en cause dans la littérature. La principale difficulté soulevée est l'insuffisance du pouvoir de marché relatif des agriculteurs, étant donné la structuration des filières agroalimentaires. La coordination entre les producteurs dans la négociation des contrats est une condition nécessaire pour améliorer la position des agriculteurs vis-à-vis des acteurs aval, mais elle n'est pas suffisante. La taille de l'OP est un facteur déterminant. Si elle est limitée, l'OP ne peut pas faire face à des acheteurs qui ont le pouvoir d'imposer des termes d'échanges qui leur sont plus favorables (voir par exemple le cas de l'industrie laitière en Italie, Velazquez et Buffaria, 2016). Cette difficulté à équilibrer les rapports de force a été illustrée, même dans le cas de grosses coopératives telles que FrieslandCampina et Arla (Bijman *et al.*, 2012). Elle peut s'expliquer

9. Les auteurs font plus spécifiquement référence à des marchés « étroits », définis comme des marchés composés de très peu d'acheteurs, où les liquidités sont faibles et dans lesquels les échanges portent sur de faibles volumes ou un nombre de transactions limitées. Dans ce cas, les informations sur les marchés et sur les prix sont plus facilement observables directement par les acteurs.

par la présence d'autres coopératives ou d'entreprises privées avec lesquelles elles sont en concurrence directe sur le marché (Velazquez et Buffaria, 2016).

Les OP peuvent également agir sur la définition d'indicateurs utilisés dans les modalités de détermination et de révision du prix, ainsi que sur la transparence des prix des intrants. Ces indicateurs permettent de définir des bases de négociation avec les acheteurs. Cependant, l'information est rendue publique à l'ensemble des acheteurs qui peuvent eux aussi l'utiliser pour mieux négocier les termes des contrats avec les OP (Velazquez et Buffaria, 2017)¹⁰.

Enfin, elles peuvent avoir un effet sur les négociations *via* différents mécanismes (Le Clerc *et al.*, 2019). Ainsi, certaines OP recrutent des négociateurs professionnels ou favorisent la formation de la personne chargée de la négociation. En augmentant la capacité des agriculteurs à négocier, ces OP rendent ainsi un service à l'ensemble de leurs producteurs membres. En plus d'accroître le pouvoir des agriculteurs, les OP ont également la possibilité de réduire celui des acheteurs, car elles diminuent leurs opportunités d'approvisionnement si la négociation avec l'OP s'avère un échec. Cet effet existe uniquement si la concurrence sur l'approvisionnement est faible. De manière similaire, elles peuvent conférer une meilleure position de marché aux membres de l'OP, si la négociation ouvre l'accès à de nouveaux marchés auxquels les agriculteurs ne pourraient prétendre s'ils n'étaient pas membres de l'OP. Ainsi, Le Clerc *et al.* (2019) rapportent qu'une OP laitière française a développé la collecte et la commercialisation du lait de vache, pour des volumes qui n'avaient pas été contractualisés avec sa laiterie historique, réduisant ainsi sa dépendance par rapport à celle-ci.

2. Avancées réglementaires de la première loi EGalim sur le droit des contrats en agriculture

Pour identifier les effets de la première loi EGalim, il convient de retracer les évolutions réglementaires antérieures puis de présenter le contenu et les principes de la loi.

2.1. Évolutions régulières du droit des contrats agricoles, avant EGalim

La loi n° 2018-938 du 30 octobre 2018, aussi nommée EGalim, fait suite à plusieurs années d'évolutions réglementaires concernant la contractualisation des produits agricoles en France. Dès 1964, la loi n° 64-678 définit les principes et les modalités du régime contractuel en agriculture.

Au cours de la dernière décennie, les évolutions apportées au droit des contrats se sont multipliées, portées notamment par la fin programmée des quotas laitiers en 2015. En effet, la loi n° 2010-874 dite « loi de Modernisation de l'Agriculture et de la Pêche » (2010) vise à limiter la volatilité des prix et à préparer l'avenir : elle introduit le principe de contractualisation commerciale écrite dans les filières agricoles, avec la possibilité de la

10. En France, l'article L. 631-24 du code rural et de la pêche maritime précise que les organisations interprofessionnelles élaborent et publient des indicateurs, qui servent d'indicateurs de référence dans la révision des prix à la suite de variations du coût de la matière première agricole ou de produits transformés. Cependant, dans le cadre d'EGalim 2, il est précisé que les parties, dont les OP, définissent librement ces critères et ces modalités de révision ou de détermination du prix.

rendre obligatoire. Cette loi est mise en application, dans la filière lait de vache, par le décret n° 2010-1753.

Au niveau européen, le règlement UE n° 261/2012 dit « paquet lait », publié le 30 mars 2012, reconnaît les organisations de producteurs laitières et les contrats à l'échelle communautaire. Les éleveurs laitiers français obtiennent alors le droit de s'organiser en OP pour négocier collectivement leur contrat avec leur collecteur (décret n° 2012-512 du 19 avril 2012). En 2013, les dispositions prévues dans le « paquet lait » sont étendues à de nombreuses filières agricoles par le règlement (UE) n° 1308/2013, qui définit précisément les missions des OP.

Au fil des années, des mesures visant à renforcer le cadre contractuel et les OP sont adoptées : loi d'Avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt (loi n° 2014-1170 du 13 octobre 2014), loi n° 2016-1691 du 9 décembre 2016 aussi appelée loi « Sapin 2 », règlement (UE) « omnibus » de 2017 (n°2017/2393).

2.2. La première loi EGalim modifie en profondeur le droit des contrats agricoles

La première loi EGalim s'inscrit dans la continuité des règlements existants. Elle vise à assurer la répartition équitable de la valeur entre les maillons des filières et un revenu suffisant aux agriculteurs, tout en accompagnant la transformation des modèles de production afin de mieux répondre aux attentes sociétales et de consommation. Elle modifie de façon conséquente le droit des contrats agricoles.

Premièrement, elle inverse la charge de la proposition du contrat, qui doit être faite par le producteur ou par son OP, et non plus par l'acheteur (II de l'article L631-24 du Code rural et de la pêche maritime - CRPM). Elle décrit de manière fine les clauses minimales devant figurer dans les contrats : prix ou critères de détermination et de révision des prix, quantité, origine, qualité, modalités de collecte ou de livraison, procédures et délais de paiement, durée du contrat, cas de force majeure, préavis et indemnité en cas de résiliation.

Deuxièmement, les critères et modalités de détermination du prix payé au producteur prennent en compte un ou plusieurs indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production, des indicateurs de prix sur les marchés, et des indicateurs relatifs aux quantités, à la composition, à la qualité, à l'origine et à la traçabilité des produits ou au respect d'un cahier des charges. Ces clauses et indicateurs doivent également figurer dans les accords-cadres conclus par une OP ou une association d'OP sans transfert de propriété (AOP STP)¹¹.

La première loi EGalim prévoit en outre la « marche en avant » pour la formation du prix, en imposant aux acheteurs de prendre en compte, dans leurs contrats de revente, les indicateurs mentionnés dans les contrats amont ou, à défaut, des indicateurs de prix des produits agricoles ou alimentaires du marché sur lequel opère le vendeur.

Enfin, de nouvelles missions sont confiées aux interprofessions : elles ont la charge de la création et de la diffusion d'indicateurs. Elles peuvent également définir des contrats-types par accord interprofessionnel. Par ailleurs, le rôle de la Médiation des relations commerciales agricoles est renforcé, pour aider aux règlements des différends entre parties dans les contrats, à tous maillons de la filière. Le médiateur peut également être saisi pour avis par une organisation professionnelle.

11. Une OP STP est mandatée par ses adhérents, ces derniers restant propriétaires des produits agricoles jusqu'à leur transfert à l'acheteur. À l'inverse, une OP avec transfert de propriété (comme une coopérative) acquiert et commercialise en son nom propre (avec ou sans transformation) les produits de ses adhérents.

Cette loi concerne les contrats de vente de produits agricoles, entre le producteur ou son OP sans transfert de propriété et son acheteur. Les contrats d'intégration, c'est-à-dire comportant une obligation réciproque de fournitures de produits ou de services, tels que définis par les articles L326-1 à L326-10 du CRPM, sont exclus du champ de la loi. Par ailleurs, les coopératives et les OP avec transfert de propriété (OP ATP) doivent prévoir des dispositions ayant des effets similaires à ceux des clauses mentionnées ci-dessus, au travers de leurs statuts, règlements intérieurs ou décisions. Les contrats de vente de l'OP à son acheteur doivent comporter des indicateurs utilisés pour rémunérer les producteurs. À la suite de la promulgation de la première loi EGalim, plusieurs ordonnances et décrets d'application ont été publiés, dont l'ordonnance n° 2019-362 relative à la coopération agricole, qui renforce l'obligation d'informations aux coopérateurs (encadré).

Les coopératives et la loi EGalim

Si l'article L631-24 du CRPM régit les contrats de vente de produits agricoles, l'article L631-24-3 précise les changements qu'impose EGalim pour les sociétés coopératives agricoles et leurs associés coopérateurs, ainsi que pour les OP ATP. En effet, l'article L631-24 ne s'applique pas aux coopératives, sous réserve que « leurs statuts, leur règlement intérieur ou des règles ou décisions prévues par ces statuts ou en découlant » présentent des mesures conduisant à des effets similaires aux clauses devant figurer dans les contrats de vente (prix, quantité, modalités de collecte, etc.).

À la suite de la promulgation de la loi EGalim, le 24 avril 2019, l'ordonnance n° 2019-362 relative à la coopération agricole est publiée, elle-même suivie du décret d'application n° 2019-1137 du 5 novembre 2019. Ces deux textes renforcent les obligations d'information par les coopératives de leurs coopérateurs, notamment en amendant l'article L521-3-1 du CRPM. En amont de chaque assemblée générale (AG), les coopérateurs doivent recevoir de la coopérative un document présentant et justifiant notamment la part des résultats reversés pour la rémunération du capital social et les ristournes. Par ailleurs, lors de l'AG, la coopérative présente des informations concernant :

- l'écart de prix entre le prix présenté lors de la précédente AG et le prix réellement payé aux coopérateurs ;
- les écarts de prix entre celui réellement payé et les différents indicateurs (coût de production, prix des produits) éventuellement présents dans le règlement intérieur ou, à défaut, les indicateurs disponibles (comme ceux élaborés par les interprofessions) et relatifs aux marchés sur lesquels opère la coopérative ;
- l'évolution des indicateurs de prix des produits agricoles et alimentaires.

La coopérative engage sa responsabilité si ces informations ne sont pas sincères.

Par ailleurs le coopérateur reçoit, dans le mois qui suit l'AG, une information « sur la rémunération définitive globale liée aux apports de l'associé coopérateur ». Les nouveaux associés, à leur arrivée, reçoivent eux aussi des documents d'information concernant « le capital social souscrit, la durée d'engagement, la date d'échéance, les modalités de retrait, les quantités et les caractéristiques des produits à livrer, ainsi que les modalités de paiement et de détermination du prix de ces derniers comprenant s'il y a lieu les acomptes et compléments de prix, telles que prévues par le règlement intérieur » (L521-1-1) ainsi que la liste des dirigeants de la coopérative et des référents qu'il peut contacter (R522-3-1).

Ainsi, la loi EGalim impose aux coopératives une modification de leurs statuts et règlements intérieurs, et précise les informations qu'elles doivent transmettre à leurs coopérateurs.

3. Principaux effets de la contractualisation inversée dans cinq filières

3.1. Filière lait de vache : cible principale, mais effets modestes

1.1.1. État de la contractualisation avant EGalim

La filière laitière est celle qui a obtenu le plus de retombées de cette réforme de la contractualisation, même si les effets observés en 2022, deux ans après sa mise en œuvre, sont jugés plutôt faibles par les acteurs interrogés dans le cadre de l'étude. Rappelons que, dans la filière lait de vache, le contrat de commercialisation écrit entre les livreurs et les collecteurs privés est obligatoire depuis 2011. Cette contractualisation écrite s'est généralisée assez vite, selon une logique de substitution des contrats à une gestion de la production par l'intermédiaire des quotas (You, 2015). Ainsi en 2015, lors de la disparition des quotas laitiers, près de 90 % des producteurs de lait livrant à un collecteur privé disposaient d'un contrat commercial liant les deux parties (Berger *et al.*, 2015). Dans le même temps, les OP et AOP se sont développées et ont étendu leur audience, si bien qu'elles sont devenues des interlocuteurs incontournables, chargés de la représentation des producteurs et des négociations avec les collecteurs privés.

Ce processus, amorcé peu avant la fin des quotas laitiers, visait à rééquilibrer le pouvoir de négociation des producteurs, dans un marché qui se caractérisait par une offre atomisée, mais un nombre limité d'acheteurs (oligopsone). Ce déséquilibre structurel était renforcé par les caractéristiques du lait, produit pondéreux et périssable, qui rendaient les producteurs captifs de leur collecteur.

La première loi EGalim a suscité un espoir dans toute la filière et renforcé l'attrait pour les OP. Cela s'est traduit par une hausse du taux d'adhésion des éleveurs aux OP, notamment parmi les livreurs de lait à la société Lactalis. Les producteurs aspiraient à bénéficier des avantages (sur le prix du lait) qu'ils pourraient éventuellement obtenir grâce à l'intégration des coûts de production dans les contrats-cadres signés entre les OP et leur acheteur. En inversant la contractualisation, la première loi EGalim a renforcé le rôle des OP, en les incitant à fournir un travail exigeant et chronophage pour élaborer les propositions contractuelles à leurs clients. Les OP restent cependant très majoritairement dépendantes d'un unique acheteur (Institut de l'élevage, 2016).

3.1.1. Impact limité de l'inversion de la contractualisation sur les prix aux producteurs et le partage de la valeur

Une mise en œuvre progressive

L'inversion de la charge de la proposition du contrat commercial, disposition majeure de la loi EGAim, n'a été ni immédiate ni généralisée. Tout d'abord, elle ne s'appliquait sans délai qu'aux seuls nouveaux contrats ou aux contrats arrivés à échéance lors de l'application de la loi. Les autres contrats restaient valides, au nom du principe de « sécurité juridique ».

Ainsi, des contrats-cadres dont les modalités fixées antérieurement convenaient aux producteurs, n'ont pas été révisés tant qu'ils étaient valides. Par exemple, les AOP ou OP STP qui avaient adopté un accord-cadre avec leur laiterie, comme Savencia, Bel, Triballat Rians ou Danone, ont préféré les adapter plutôt que les dénoncer.

Il était également prévu dans la loi que, dans le cas où le producteur ne souhaitait pas faire la proposition de contrat, l'acheteur puisse le faire. Le groupe laitier Lactalis a

saisi cette opportunité pour envoyer une lettre type à ses livreurs, dans laquelle ceux-ci pouvaient lui demander de proposer le contrat de commercialisation. Dans le même temps, les OP liées à Lactalis, notamment celles membres de l'Union nationale des éleveurs livreurs Lactalis (UNELL), se sont saisis de cette nouvelle obligation pour effectuer sans délai de nouvelles propositions de contrats. Ainsi, l'industriel, qui auparavant privilégiait des relations individuelles et directes avec ses livreurs, a accepté la signature d'un accord-cadre avec l'UNELL.

Outre une mise en pratique progressive, l'inversion de la contractualisation n'a pas été faite de manière univoque. Les négociations ont plutôt été itératives, par allers et retours, les transformateurs ayant besoin de visibilité, sur les résultats des négociations commerciales annuelles, pour se positionner sur une formule d'évolution du prix du lait. Celle-ci reposait pour une part sur celle des coûts de production et pour une autre sur celle des évolutions des cours des commodités laitières¹² et des prix des produits de grande consommation (PGC).

Des vertus pédagogiques

L'inversion du processus de contractualisation a eu, dans un premier temps, une vertu pédagogique, sans pour autant changer les rapports de force. Elle a permis aux producteurs laitiers de mieux comprendre la logique de fonctionnement des collecteurs-transformateurs et aux collecteurs de davantage prendre en considération les impératifs économiques (coûts de production) des exploitations laitières. Elle a engendré un changement d'état d'esprit, en plaçant les coûts de production au cœur des négociations, permettant aux producteurs d'aller défendre des hausses liées aux coûts de production en s'appuyant sur des éléments concrets.

Ainsi, la loi EGalim a permis de donner du poids aux revendications des producteurs dans la prise en compte de leurs coûts de production, en mettant cette question au centre des débats. La grande majorité des contrats commerciaux entre OP et transformateurs privés intègrent désormais un tel indicateur de coût de production.

Les questions du partage du risque et du calendrier de négociation

L'objectif de formation des prix en « marche avant » ou « en cascade » s'est heurté à des difficultés. En particulier, certains collecteurs ont refusé de fixer une partie du prix du lait en fonction des coûts de production, pour la part de leur collecte transformée en PGC France. Ils ne voulaient pas fixer un prix avant l'aboutissement des négociations commerciales annuelles, avec la grande distribution, lancées en novembre. C'est notamment sur ce critère particulier que les négociations entre Savencia et Sunlait (AOP) ont échoué, le transformateur refusant d'endosser le risque d'une obtention de tarifs insuffisants auprès de la grande distribution, par rapport au prix du lait fixé au préalable avec les OP (AFP, 2024). Autrement dit, Savencia souhaitait disposer de la possibilité de réaligner le prix d'achat du lait en fonction des résultats des négociations commerciales, ce qui revenait, d'après l'OP Sunlait, à maintenir la logique de formation du prix en « marche arrière » ou par « ruissellement ». En novembre 2024, les négociations entre les deux parties, pour un nouvel accord-cadre, n'avaient pas encore abouti (Pruilh, 2024), et le 11 février 2025, le Comité de règlement des différends commerciaux agricoles a pris acte de la volonté de Savencia de ne plus contractualiser avec Sunlait (Charassin, 2025).

¹². Beurre et poudres de lait, standardisés et largement commercialisés à l'échelle internationale, à l'inverse des produits de grande consommation essentiellement destinés au marché français.

3.1.2. Franc succès de l'usage d'indicateurs de marché et de coûts de production

Les opérateurs de la filière utilisent de longue date des indicateurs techniques et économiques pour déterminer l'évolution du prix du lait, pour lequel il n'existe pas en tant que tel de marché « sortie élevage ». En 1997, le premier accord interprofessionnel sur le prix du lait comportait des modalités de paiement basées sur les valorisations des transformateurs pour trois grands débouchés : débouchés intérieurs (produits de grande consommation vendus en France), européens (fromages) et internationaux (beurre/poudre maigre). Au fil du temps, les collecteurs/transformateurs ont précisé leur formule de prix du lait en fonction de leur propre mix-produit et de leurs débouchés.

Avant la 1^{re} loi EGalim, certains accords entre OP et laiteries privées intégraient déjà un indicateur de coût de production dans leur clause de fixation de prix du lait. Depuis, la prise en compte d'indicateurs de coût de production s'est rapidement répandue. Ainsi, au printemps 2021, la plupart des contrats ou propositions de contrats commerciaux intégraient voire combinaient des indicateurs de prix de marché et de coûts de production dans leur formule de prix du lait, d'après une enquête réalisée par l'Institut de l'élevage auprès d'une trentaine d'OP (tableau 1). Seules 3 formules de prix, sur les 25 recensées, n'intégraient alors aucun de ces deux types d'indicateurs. Par ailleurs, le poids de ces indicateurs de coûts de production ou de prix de revient du lait est plus important dans les formules de prix des laits sous signe officiel de qualité et de l'origine (SIQO), qui sont essentiellement transformés en produits finis pour le marché intérieur, que dans celles des laits conventionnels hors SIQO, davantage transformés en ingrédients laitiers.

Tableau 1 – Fréquence des principaux indicateurs utilisés dans les formules d'évolution du prix du lait, dans des contrats commerciaux entre OP et collecteurs privés en 2021

Indicateurs de valorisation du lait en fonction de la destination	Indicateurs fréquemment utilisés	Fréquence d'utilisation en 2021*
Ventes de PGC sur le marché français	Indice des prix de vente sortie usine (INSEE)	20 %
	Indice de prix à la consommation (INSEE)	30 %
	Indice IPAMPA lait de vache (Idele-INSEE)	60 %
	Prix de revient du lait de vache (CNIEL)	50 %
	Marge IPAMPA sur coût total indicé (MILC) lait de vache (Idele)	15 %
Ventes d'ingrédients laitiers sur les marchés européens et internationaux	Valorisation du lait transformé en beurre/poudre (CNIEL)	50 %
Ventes de PGC à l'export	Prix du lait allemand (AMI-ZMB)	30 %
	Prix des fromages allemands (AMI-ZMB)	25 %

Source : auteurs, d'après une enquête de l'Idele auprès d'organisations de producteurs en 2021.

3.1.3. Impacts sur la filière

Un impact limité sur la formation du prix du lait

À rebours des objectifs de la loi EGalim, certains grands opérateurs privés avaient introduit une clause d'alignement concurrentiel dite « correction environnement »¹³, qui leur permettait de minorer voire d'annuler l'effet de la prise en compte des coûts de production, afin d'ajuster le prix du lait payé sur celui de la concurrence. Or, une revalorisation du prix du lait ne peut réellement être obtenue que si l'ensemble des collecteurs se conforment aux nouvelles exigences.

Par ailleurs, l'indexation du prix du lait sur le coût de production ne peut être appliquée que sur la fraction du lait valorisée sur le marché intérieur en produits de grande consommation, ce qui représente l'équivalent de 42 % de la collecte française en 2019 (Institut de l'élevage, 2020). De plus, le prix du lait ne fait l'objet d'une indexation automatique que sur les contrats (amont) commerciaux hors secteur coopératif (45 % de la collecte nationale selon le CNIEL). Enfin, dans les négociations entre fournisseurs et distributeurs, la première loi EGalim contraignait surtout les fournisseurs de marques nationales. Au total, suite aux dispositions en vigueur dans cette loi, la construction complète en « marche avant » du prix du lait ne s'applique que sur 9 à 10 % de la collecte française. Ces éléments ont contribué à limiter les effets de la loi sur le prix du lait.

Un impact marginal sur les négociations commerciales entre transformateurs et distributeurs

Dans les faits, la plupart des acteurs de la filière laitière interrogés considèrent qu'Egalim n'a changé qu'à la marge les conditions de négociation entre les fournisseurs et la grande distribution. Les relations entre ces deux maillons sont toujours perçues comme déséquilibrées, le pouvoir de négociation des industriels ayant été altéré par la concentration du marché de la distribution suite aux alliances de centrales d'achats.

Cependant, selon la Coopération laitière et la Fédération nationale des industries laitières (FNIL), EGalim aurait permis de « pacifier » un peu les relations commerciales entre transformateurs et distributeurs, grâce au recours systématique aux indicateurs pour objectiver les demandes de hausses, dans un contexte de faible inflation. La loi aurait favorisé la pérennisation et l'imbrication des relations commerciales, permettant de créer davantage de perspectives de long terme et de gagner en visibilité.

Un impact modeste et limité dans le temps sur le prix du lait payé aux éleveurs

Certains acteurs évoquent tout de même un léger impact positif indirect de la première loi EGalim, sur les négociations commerciales en 2019 et 2020 en faveur des industriels. Sur cette période, l'indice des prix de vente industriels (PVI) en sortie usine des produits laitiers vendus aux GMS (figure 1) a évolué positivement, de +3 % entre 2018 et 2020. Cette augmentation est plus importante que celle des coûts de production (IPAMPA lait de vache) et que celle du prix du lait à la production. Cette hausse pourrait s'expliquer par d'autres facteurs que la loi EGalim, mais notons toutefois que les cours des commodités laitières étaient orientés à la baisse et ont joué un effet contraire sur le prix du lait à la production.

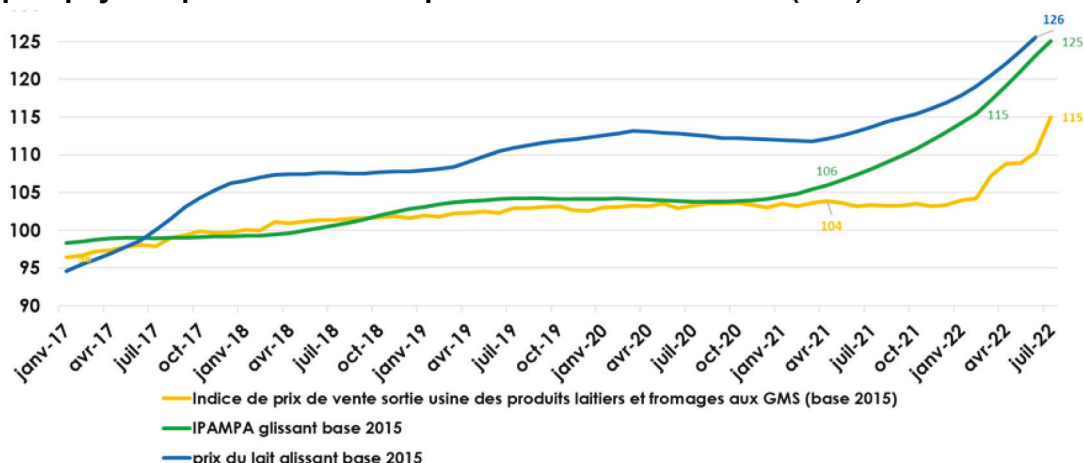
Sur cette période, la course à la baisse des prix à la consommation s'est interrompue sur les PGC, alors que le contexte international était baissier. Des résultats de l'OFPM (2024,

¹³. Interdite, au terme des contrats en cours, par la loi EGalim 2, et de façon effective à partir de 2023.

pp. 254-256) en marge brute, portant sur l'analyse d'un panier de cinq PGC, suggèrent par ailleurs un renforcement de la marge brute de la distribution sur cette période. Autrement dit les hausses acceptées par les distributeurs sur leurs achats auraient été largement répercutées sur les consommateurs.

Dans le détail, l'indice PVI a progressé légèrement mais continuellement, de + 1 % en 2019, + 2 % en 2020, et + 1 % en 2021. Le prix du lait de vache a quant à lui progressé de + 3 % entre 2018 et 2020 (soit + 10 € en deux ans à 348 €/1 000 l en 2020), alors qu'il s'est déprécié de 4 % en Allemagne sur la même période (soit – 14 € pour un prix de 317 €/1 000 l), dans le sillage des cours des commodités laitières.

Figure 1 – Évolution des indices du coût de production du lait de vache (IPAMPA), du prix payé au producteur et du prix de vente sortie usine (IPVI)



Sources : GEB-Institut de l'élevage, d'après INSEE et FranceAgriMer

Les relevés de l'observatoire des négociations commerciales¹⁴ confirment cette revalorisation des prix, avec une augmentation de + 1,4 % en 2019 des prix des PGC laitiers français, une évolution à rebours de celle observée dans les autres filières (baisse de 0,7 % des prix des produits frais non laitiers). D'après cet observatoire, « le secteur laitier a fait l'objet d'un traitement particulier en 2019 permettant de mieux prendre en compte la dynamique des prix agricoles. L'enjeu pour l'avenir est de permettre et favoriser des démarches du même ordre dans les autres filières ».

En revanche, à partir de septembre 2020, l'IPAMPA lait de vache a été fortement orienté à la hausse (ininterrompue jusqu'à l'été 2022), sans que cette hausse des coûts de production n'ait été répercutée sur le PVI à la suite des négociations commerciales de 2021. La transmission ne s'est faite que très tardivement et de manière incomplète lors des négociations commerciales de 2022, placées alors sous le signe de la deuxième loi EGalim. Malgré une forte hausse des prix des intrants agricoles en 2021, estimée à + 8 % d'une année sur l'autre d'après l'IPAMPA lait de vache, le prix des produits laitiers sortie usine n'a progressé en moyenne que de + 1 % entre 2020 et 2021 selon l'IPVI. Au total, le prix du lait de vache payé aux éleveurs français ne s'est apprécié en 2021 que de + 4 % par rapport à 2020 (+ 15 € à 363 €/1 000 l), nettement moins qu'en Allemagne (+ 33 €/2020, à 350 €/1 000 l en 2021) où il a pleinement bénéficié de la flambée des cours des commodités laitières.

14. Créé en 2018, constitué des différentes organisations professionnelles prenant part aux négociations commerciales et animé par le médiateur des relations commerciales agricoles.

L'usage des indicateurs de coût de production et de prix de revient s'est donc développé dans cette filière, avec des effets notables en 2019 et 2020 sur la répartition de la valeur entre les maillons, mais plus limités les années suivantes.

3.1.4. La loi EGalim oblige les coopératives laitières à plus de transparence

La loi EGalim a renforcé le devoir de transparence des coopératives à l'égard de leurs sociétaires, en vertu du principe des effets similaires (section 2.2. et encadré). Si la loi n'oblige pas les coopératives à mettre en place une mécanique arithmétique de fixation du prix du lait, selon une formule qui pondère plusieurs indicateurs, elles doivent en développer l'équivalent.

Concernant le lait de vache, elles doivent *a minima* renseigner leurs sociétaires, dans le règlement intérieur, sur les indicateurs pris en compte pour la détermination du prix du lait, ainsi que sur l'évolution de ces indicateurs (encadré). Ensuite, en début d'année, elles doivent indiquer, dans un document unique récapitulatif, les indicateurs à partir desquels elles déterminent un prix prévisionnel ou objectif sur l'année, puis expliquer en assemblée générale les écarts entre ce prix objectif et le prix effectivement payé, en s'appuyant sur les indicateurs de prix retenus. Selon la coopération laitière, la fixation du prix du lait relève du mandat de gestion des administrateurs, lesquels le déterminent en fonction de la santé économique de la coopérative et non d'indicateurs de coût de production. Cette différence de traitement des coopératives explique les critiques très vives de laiteries privées qui estiment subir une distorsion de concurrence supplémentaire.

Au final, la loi étant peu coercitive, ses impacts sur le rééquilibrage des rapports de force entre les maillons et sur la répartition de la valeur sont limités. Cette loi a surtout eu une fonction pédagogique en obligeant les maillons de la transformation et de la distribution à davantage intégrer les notions de « coûts » de la production agricole.

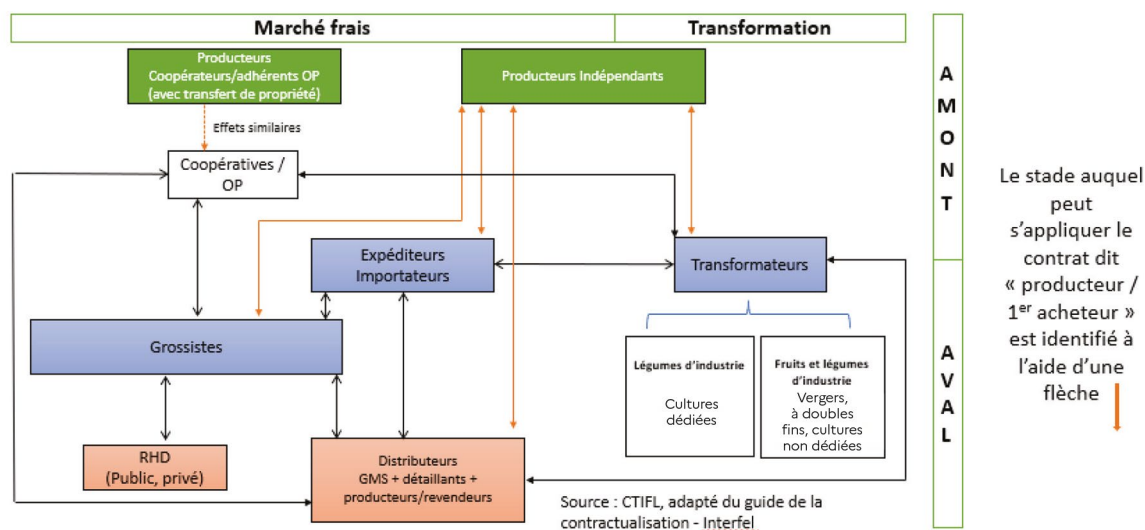
3.2. Filière fruits et légumes : pas d'effet notable sur le développement de la contractualisation

1.1.2. Des effets très limités

L'inversion de la contractualisation mise en place par EGalim, et le fait que celle-ci soit désormais à l'initiative des producteurs, n'ont pas entraîné le développement notable de contrats écrits dans la filière fruits et légumes. Cela s'explique, pour certaines filières, par le fait que les relations commerciales sont traditionnellement régies par d'autres formes (en particulier le gré à gré) et pour d'autres (légumes d'industrie, etc.) par le fait que la contractualisation était déjà largement développée.

La figure 2 décrit les relations commerciales entre les différents acteurs de la filière et indique le stade auquel peut s'appliquer le contrat dit « producteur/1^{er} acheteur » relevant du CRPM (article L. 631-24). Cela concerne essentiellement les relations des producteurs indépendants avec les expéditeurs, les grossistes, la distribution (en cas de vente directe du producteur au distributeur) ou les transformateurs. Entre les producteurs coopérateurs ou adhérents d'une OP (avec transfert de propriété), il existe également une relation de nature contractuelle, soumise aux « effets similaires » des dispositions prévues par la loi EGalim (section 2.2.).

Figure 2 – Les relations commerciales dans la filière F&L
(avec ou sans contractualisation)



Source : auteurs

3.2.1. Une contractualisation marginale en fruits et légumes frais

Dans la filière fruits et légumes, la distinction entre le débouché pour le marché du frais et celui à destination de l'industrie est un facteur différenciant majeur en matière de contractualisation.

Pour les fruits et légumes destinés au marché du frais, qui représentent environ les trois quarts des débouchés de la production française en volume (Hutin *et al.*, 2019), la diffusion de la contractualisation prévue par la première loi EGalim est marginale, voire proche de zéro. En parallèle, lorsqu'il existait des contrats LMAP¹⁵ entre producteurs indépendants et expéditeurs, très peu ont été transformés en contrats EGalim au moment de la mise en œuvre de la loi. D'une manière générale, les relations commerciales dans la filière fruits et légumes frais sont régies par des transactions de gré à gré (Oudin *et al.*, 2021) qui peuvent avoir lieu de façon hebdomadaire ou pluri-hebdomadaire. L'achat et la vente se font selon une logique de partenariat, souvent basée sur une relation de confiance mutuelle de long terme. Les négociations reposent sur le prix de marché résultant de l'équilibre entre l'offre et la demande, et peu sur les coûts de production. La notion de « prix psychologique », au-delà duquel les consommateurs ne seraient pas prêts à payer plus, est également un critère entrant en jeu dans la négociation.

Le faible niveau de contractualisation s'explique par les spécificités de la filière : périssabilité des produits, variabilité des récoltes (aléas météorologiques) et de la demande (météo-sensibilité). Ceci rend difficile l'engagement des opérateurs sur une longue période et la fixation des termes de leurs transactions dans un contrat. La rareté des engagements contractuels s'explique aussi par le fait que les parties prenantes (producteurs, acheteurs) peuvent avoir intérêt à profiter des opportunités de marché. Sur des marchés volatils, ces dernières peuvent être plus avantageuses, pour une partie ou une autre, par rapport aux termes fixés dans un contrat. Le différentiel de compétitivité-prix entre les produits nationaux et les produits importés (en moyenne moins chers), et sa variabilité, peuvent peser sur l'intérêt des acheteurs à contractualiser et à s'engager à l'avance sur des volumes et des

15. Contrats écrits mis en œuvre suite à la Loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche (LMAP) de 2010.

prix. Enfin, le manque de connaissances sur la manière d'établir des contrats, notamment de la part des producteurs indépendants, est aussi un frein à leur développement.

Cependant, pour les agriculteurs qui y ont recours, la contractualisation apporte des avantages, comme la sécurisation (d'une partie) des ventes, libérant ainsi du temps pour se concentrer sur les autres débouchés et assurer la dynamique d'ensemble du marché. En cela, la contractualisation peut contribuer à développer la valeur de l'exploitation. Généralement, les contrats portent sur des produits segmentés (marques de distributeur, produits sous SIQO, etc.).

Les grossistes à service complet¹⁶ (GASC) contractualisent généralement avec leurs fournisseurs référencés au niveau national, majoritairement des OP. La plupart des contrats entre OP et GASC existaient déjà avant EGAlim. Leurs trames (contrats-types) ont été mises à jour suite à la loi, en faisant notamment mention des indicateurs de coûts de production. Le prix n'y est pas fixe, mais négocié en fonction des cours du moment. La contractualisation s'exerce également en aval, entre le grossiste et son client (souvent la restauration hors domicile), généralement sur la base d'un contrat annuel. En revanche, l'inversion de la contractualisation et le fait qu'elle est désormais à l'initiative des producteurs (« marche en avant »), ont eu tendance à diminuer la fréquence des contrats écrits entre grossistes et producteurs indépendants. Ces derniers sont en effet souvent peu demandeurs de contractualisation du fait de sa complexité et par manque de connaissances de ses mécanismes.

3.2.2. Une contractualisation plus développée pour le débouché de la transformation

La contractualisation est plus répandue pour les fruits et légumes destinés à la transformation, avec des spécificités selon que les cultures sont dédiées à l'industrie ou qu'elles y trouvent seulement un débouché complémentaire au frais.

Les cultures à double fin

Pour les productions fruitières issues de vergers à double fin (pommes destinées au marché frais et à l'industrie de transformation, etc.) ou plus marginalement pour certains légumes cultivés sur des parcelles fournissant à la fois le marché frais et l'industrie (chou-fleur, etc.), la contractualisation constitue un socle qui peut représenter jusqu'à 30-40 % des transactions réalisées avec la transformation, quelle que soit la durée du contrat.

Dans les vergers à double fin, le débouché vers la transformation n'est pas un objectif de production. Les producteurs cherchent au maximum à valoriser leurs produits sur le marché du frais, plus rémunérateur. Ils génèrent néanmoins chaque année des écarts de tri¹⁷ qui trouvent un débouché vers l'industrie (compotiers en particulier). Les transformateurs étant généralement engagés avec leurs clients (distributeurs), par exemple sur l'origine des produits ou sur des démarches qualité, ils sont incités à contractualiser également avec leurs fournisseurs pour sécuriser leur approvisionnement. Les contrats, établis entre les OP ou les coopératives et l'industriel (compotier), sont le plus souvent annuels et portent sur les volumes, les délais de livraison et les prix. Ces derniers sont négociés de gré à gré au moment de la signature du contrat. La contractualisation pourrait encore être développée en volume mais les acteurs souhaitent garder une part de marché libre (spot) afin de conserver une souplesse dans la gestion et la valorisation des écarts de tri.

16. On distingue les grossistes sur carreau (ou sur marché de gros), dont les clients sont principalement les détaillants en magasin ou les marchés de plein vent et les grossistes à service complet (GASC), qui travaillent essentiellement avec la restauration hors domicile (RHD) ou la grande distribution.

17. Produits mis de côté car ils ne correspondent pas aux critères du marché frais en matière de calibre, de qualité, etc. Ces écarts de tri peuvent alors être valorisés par l'industrie lorsqu'il existe des débouchés (compotes, confitures, jus, etc.).

Les cultures dédiées (légumes d'industrie)

En légumes d'industrie, environ 90 % de la production passent par des OP ou des coopératives (Cénaldi, 2024). Les cultures¹⁸ sont généralement dédiées en totalité à la transformation, avec une contractualisation quasi-généralisée. La filière des légumes d'industrie (conserves et surgelés) s'est en effet développée, après la Seconde Guerre mondiale, en s'appuyant (sous l'influence de l'État), sur la contractualisation entre producteurs et transformateurs de l'industrie de conserve. Dans le contexte d'après-guerre, où l'objectif premier était de nourrir la population, l'organisation de la filière et la contractualisation apparaissaient comme un moyen d'y parvenir. Depuis la fin des années 1990, la contractualisation se fait dans le cadre d'une négociation individuelle entre l'OP et l'industriel. Celle-ci a lieu de façon annuelle avant chaque campagne. L'OP s'engage à mettre en œuvre chez ses adhérents des surfaces définies par rapport aux besoins exprimés par l'industriel, qui s'engage de son côté à acheter tous les volumes générés par ces surfaces. Le prix est déterminé pour la campagne en cours mais il peut varier selon la précocité ou la qualité de certaines cultures spécifiques. Les co-contractants prévoient également, au moment de la négociation annuelle, la cogestion des écarts entre le volume contractualisé et le volume produit, qui peut être déficitaire ou excédentaire.

En conclusion, la première loi EGalim n'a pas entraîné plus de contractualisation ni impacté la dynamique de structuration de la filière fruits et légumes, celle-ci étant déjà largement organisée à travers les coopératives et les OP. Néanmoins, l'entrée en vigueur de la loi a suscité une prise de conscience, notamment des producteurs, sur l'intérêt de suivre davantage les indicateurs de coûts de production, intérêt renforcé par la hausse des coûts à partir de 2022. Cela a aussi entraîné une réflexion sur la mise en place de stratégies de commercialisation. La première loi EGalim a aussi amené les acteurs à s'interroger sur les éléments les plus pertinents à intégrer dans les indicateurs interprofessionnels et sur leur niveau de précision. Par ailleurs, certains opérateurs ont engagé une réflexion sur la contractualisation comme moyen de sécuriser leur approvisionnement et de répondre aux besoins de leurs clients.

3.3. Filière bovins viande : peu d'effets

1.1.3. Organisation et état de la contractualisation avant la loi

La filière bovins viande se compose de quatre maillons : la production, la mise en marché (OP, négociants, etc.), l'abattage-transformation et la commercialisation-distribution. La filière reste très atomisée à l'amont. C'est notamment le cas du maillon production, qui réunissait en 2020 près de 161 000 détenteurs de bovins dont 53 000 éleveurs laitiers détenant plus de 10 vaches laitières, et 56 000 éleveurs allaitants avec plus de 20 vaches allaitantes (figure 3).

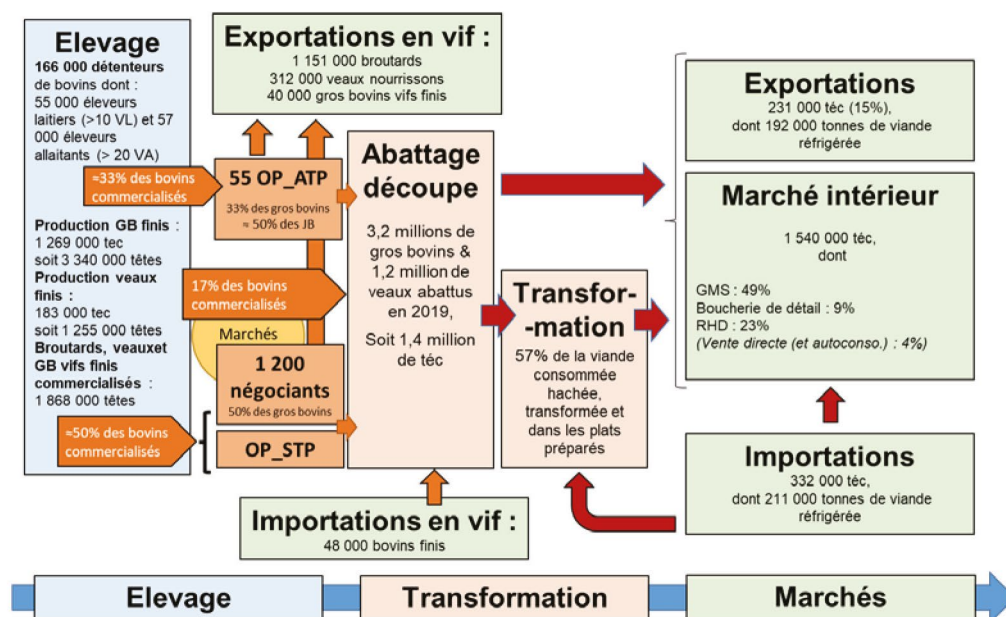
Dans le secteur des productions bovines, la première mise en marché fait intervenir différents types d'acteurs : les commerçants/négociants, les organisations de producteurs avec transfert de propriété (OP ATP) et coopératives, ainsi que les organisations de producteurs sans transfert de propriété (OP STP). Les transactions entre éleveurs et négociants peuvent se faire sous différentes formes (marchés aux bestiaux, gré à gré en ferme, etc.). Avant la mise en œuvre de la première loi EGalim, la première mise en marché pour les gros bovins finis était distribuée à parts égales en nombre d'animaux entre négociants, OP ATP et OP STP. En parallèle, environ un tiers des bœufs commercialisés

18. Les principales espèces cultivées sont les pois et haricots, les épinards, les jeunes carottes, les choux-fleurs et les brocolis.

en France transitaient par des OP ATP et environ 20 % des broutards étaient commercialisés par des adhérents à une OP STP. La moitié restante était essentiellement commercialisée par des négociants (Medous *et al.*, 2021).

Si les moyens de commercialiser sont multiples, le pouvoir de négociation des éleveurs de bovins est très faible. Le rythme de diminution du nombre d'éleveurs est soutenu mais l'asymétrie entre amont et aval reste en effet forte. Le maillon abattage / transformation, dont la restructuration a été entamée en France il y a plusieurs années, est de plus en plus concentré, bien que la taille des entreprises françaises demeure très inférieure aux poids lourds (multi-viandes) mondiaux du secteur. Les cinq principaux groupes français (Bigard, Elivia, SVA Jean Rozé, Sicarev et Kermené) traitent 70 à 75 % des bovins abattus en France. Le maillon abattage/transformation reste nettement plus dispersé que celui de la grande distribution, qui regroupe cinq centrales d'achats assurant 90 % des achats des ménages français en produits alimentaires. Il existe encore une multitude d'entreprises d'abattage et de transformation de tailles différentes : abattoirs municipaux ou abattoirs de proximité, abattoirs spécialisés ou multi-espèces, groupes avec multiples sites d'abattage et de transformation, etc. Face à la grande distribution, le pouvoir de marché des groupes de petite taille est plus réduit car ils ne disposent pas de marques commerciales reconnues. La faible organisation qui perdure dans la filière pèse fortement. D'autant que l'afflux de vaches de réforme laitières, en France comme dans le reste de l'Union européenne, géré comme un sous-produit de la production de lait et très sensible à la conjoncture laitière, perturbe le marché des gros bovins finis.

Figure 3 – Organisation et flux physiques dans la filière bovins viande en 2019



Source : auteurs

Avant la mise en œuvre de la première loi EGAlim, la contractualisation restait faiblement développée en bovins finis et encore plus rare en bovins maigre. Les ventes sur le marché « spot » représentaient encore plus de 90 % des ventes de gros bovins (Marty *et al.*, 2015). Avec des produits stockables sur pied, et un faible coût de « stockage » en vif dans des systèmes herbagers extensifs, le marché spot offre une grande souplesse aux éleveurs qui peuvent espérer profiter d'éventuelles hausses de prix. De tels comportements opportunistes maintiennent la filière dans une logique de cueillette, de flux poussés et donc de faible coordination entre les maillons.

Les contrats ne concernaient donc que 5 à 10 % des bovins finis commercialisés, avec comme avantage l'assurance d'un débouché et d'un prix pour les éleveurs, et la garantie d'approvisionnement pour les abatteurs. Leur part est variable selon les groupes d'abattage. La contractualisation concerne d'abord les jeunes bovins (production plus standardisée que les bovins finis), même si elle ne représente qu'une faible proportion des échanges. Les groupes d'abattage intègrent cependant désormais la contractualisation dans leur réflexion, notamment pour sécuriser l'approvisionnement de leurs outils dans un contexte de recul du cheptel. Avant la loi EGalim 1, une multitude « d'indicateurs de coût de production » étaient utilisés, mais pour une partie seulement des contrats existants, eux-mêmes en faible nombre.

3.3.1. Loi EGalim : des effets limités

Avant comme depuis la première loi EGalim, le fonctionnement des filières bovines viandes est fondé sur des rapports commerciaux oraux entre opérateurs. Ces habitudes étant très ancrées, les contrats écrits ne se sont que peu développés dans les filières, malgré les outils interprofessionnels mis à disposition des opérateurs. L'interprofession bétail et viande Interbev prévoyait, parmi les nombreuses mesures de son plan de filière (Interbev, 2017), d'arriver en cinq ans à 30 % de transactions contractualisées avec prise en compte d'un indicateur indexé sur des coûts de production, contre moins de 2 % en 2018.

Dans le cadre de ce plan de filière, outre la contractualisation, plusieurs mesures interprofessionnelles ont été proposées pour une meilleure répartition de la valeur. Le plan visait à mieux rémunérer et à sécuriser la valorisation de la viande pour haché, jusqu'alors jugée comme sous-valorisée et avec un partage de la valeur inéquitable, et il prévoyait l'encadrement des promotions. Le plan proposait une « montée en gamme » ambitieuse avec le doublement de la production de viande produite en agriculture biologique en cinq ans (à horizon 2023) et surtout l'objectif d'atteindre 40 % de l'offre nationale de viande bovine en label rouge en 2023, avec une « juste rémunération » des éleveurs. Deux ans avant la fin du calendrier annoncé, la part des viandes vendues sous SIQO était loin de ces objectifs interprofessionnels, notamment pour le label rouge qui ne représentait en 2021 que 2 % du total des abattages français et 3,3 % de l'offre de viande bovine disponible en GMS et boucherie artisanale.

La contractualisation à l'initiative des producteurs ou des OP est restée anecdotique à la suite de la première loi EGalim. La contractualisation écrite s'est très peu développée et la situation a peu évolué pour les producteurs. Le taux de contractualisation au sein de la filière atteint au plus quelques pourcents (label rouge et quelques initiatives diverses).

Des effets plus indirects sont cependant notables. Si la contractualisation s'est développée par l'intermédiaire de certaines OP STP avant EGalim, la loi a permis de réformer les statuts de ces OP STP et a donc été très utile au travers de la formalisation de véritables mandats de négociations pour ces dernières. La première loi EGalim n'imposait pas les contrats, mais imposait des règles dès lors qu'un contrat était signé et la mise en œuvre des effets similaires à la contractualisation dans les OP ATP et les coopératives.

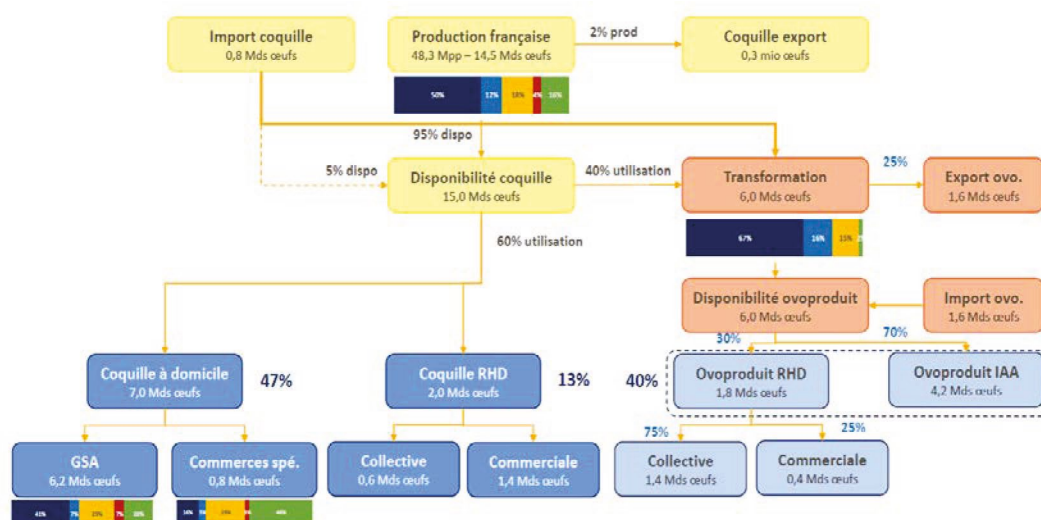
En conclusion, EGalim 1 semble avoir eu peu d'effets sur la commercialisation des gros bovins et sur la structuration de la filière. Elle a toutefois permis d'enclencher le mouvement de la contractualisation avec notamment la création d'indicateurs interprofessionnels.

3.4. Filière œufs : application avant l'heure d'EGalim

1.1.4. De multiples contrats entre producteurs et premiers acheteurs

La filière œufs est partagée entre les œufs « coquilles » (ou frais) et les ovoproduits, issus de leur transformation. En 2019, le chiffre d'affaires annuel de la filière œufs avoisine 1,7 milliard d'euros. 70 % de ce chiffre d'affaires sont générés par l'activité œufs frais, essentiellement par l'intermédiaire des centres de conditionnement, et 30 % par l'activité de fabrication d'ovoproduits¹⁹, destinés à la RHD et à l'industrie agro-alimentaire. Les exportations ne représentent que 2 % du chiffre d'affaires des centres de conditionnement, mais 20 % à 25 % de l'activité des fabricants d'ovoproduits. Les ventes d'œufs frais en grande distribution française représentent 40 % à 45 % de la production nationale (figure 4). Le solde est constitué de débouchés diversifiés et complémentaires des marchés principaux pour les œufs en coquille : circuits de détail spécialisés, RHD, traiteur, etc.

Figure 4 – Organisation et flux physiques dans la filière œuf française en 2019



Source : ITAVI d'après données INSEE et Douanes

En filière œufs, après la grande crise de 1982-1984 (Canévet, 1984), les éleveurs se sont regroupés et organisés pour rationaliser l'offre sur les marchés. Les contrats à l'amont, qu'ils soient « de production », « d'intégration » ou de « reprise » (commercialisation), sont la règle de coordination des échanges depuis de nombreuses années. Les prix de vente des œufs étant assez faibles, les marges unitaires le sont également et l'équilibre du secteur est délicat, assuré par la massification de la production. Sur ce produit périssable, la moindre surproduction a un effet sur les cours du marché et des conséquences importantes sur les marges des opérateurs. Les contrats de production, établis depuis longtemps, permettent de rationaliser l'offre et de sécuriser les débouchés des éleveurs ainsi que l'approvisionnement des intermédiaires. Généralement, les engagements contractuels sont de long terme, 12 à 15 ans, soit le temps d'amortissement des bâtiments d'élevage des poules pondeuses.

19. Calculs ITAVI d'après données INSEE Esane et Prodcom.

3.4.1. Une contractualisation déjà ancrée avant les lois EGalim

Seuls les œufs coquille sont concernés par EGalim, les ovoproduits issus des casseries étant exclusivement vendus en restauration hors domicile ou aux industries agroalimentaires. Du fait de l'existence ancienne des contrats amont, les organisations de production (aussi communément appelées « OP »²⁰ dans la filière œufs), adossées soit à un fabricant d'aliment soit à un centre de conditionnement, n'ont pas perçu d'effets d'EGalim sur leurs habitudes contractuelles avec les éleveurs. De façon unanime, ils considèrent que la filière « pratiquait déjà EGalim avant l'heure ». À travers les contrats, ces « OP » assurent une marge dite « sanctuarisée » aux éleveurs. La prise en compte de la variation des prix des poulettes, de celle de l'aliment et de l'amortissement des bâtiments participe à une lisibilité à moyen terme du revenu des éleveurs. La différence de rémunération se fait sur la performance technique de chaque éleveur au niveau de l'indice de consommation de ses lots, et sur le maintien de la qualité sanitaire (les frais de prophylaxie étant à sa charge).

Les variations de coûts de l'aliment sont indexées chaque mois, sur la base de l'indice ITAVI dans la majorité des cas, ou de l'indice interne à l'OP quand elle est adossée à un fabricant d'aliment. D'après les centres de conditionnement, la prise en compte de la variation des coûts supportés par les éleveurs est rapide, prévue dans les contrats qui organisent la filière depuis les années 1980, soit bien avant la mise en œuvre de la loi EGaAlim. Dans leurs contrats commerciaux avec l'aval, depuis EGalim 1, les centres de conditionnement ont introduit des clauses de revoyure. Dans les faits, les seuils de déclenchement très élevés de ces clauses n'ont presque jamais été atteints. Cependant, grâce à la deuxième loi EGalim, les conditionneurs parviennent depuis 2022 à imposer une répercussion des variations des coûts des matières premières à leurs acheteurs en aval, *via* l'obligation d'indexation des contrats sur le prix des matières premières agricoles (MPA). Les délais de cette répercussion sur l'aval (distribution) sont néanmoins plus longs que ce qui est pratiqué depuis longtemps en amont avec les éleveurs.

Par conséquent, si la première loi EGalim ne semble pas avoir eu d'impact dans les relations inter-opérateurs, la nouvelle contrainte d'indexation des matières premières agricoles introduite par EGalim 2 aurait permis à la filière œufs de poser les bases d'une répercussion automatisée des hausses de coûts alimentaires agricoles à la distribution.

3.5. Filière porcine : déjà très organisée et peu impactée par EGalim

1.1.5. Des contrats coopératifs majoritaires, des contrats commerciaux pour des productions différenciées

Les contrats en filière porcine, qui se sont développés depuis les années 1970 et concernent 90 % de la production depuis le début des années 2000, sont principalement des contrats coopératifs, conclus entre la coopérative et l'éleveur. En effet, la très grande majorité des OP du secteur porc sont des coopératives (Sociétés coopératives agricoles ; Ifip, 2022). Les porcs sont vendus aux abattoirs partenaires de la coopérative, souvent au prix du Marché du porc breton (MPB)²¹, auquel s'ajoutent des plus-values. Le prix du MPB est établi deux fois par semaine et sert de référence pour les porcs commercialisés hors contrat.

20. Les organisations de production en filières volailles ont les mêmes fonctions que les organisations de producteurs des autres filières, sans toutefois en partager tous les critères qui leur permettraient d'être reconnues comme telles par le ministère en charge de l'agriculture (essentiellement le fonctionnement démocratique (art. D551-9 du code rural et de la pêche maritime limitant la concentration des droits de vote), qui n'est pas généralisé).

21. Marché du porc français (MPF) depuis 2024.

Il existe toutefois des contrats commerciaux, conclus entre les éleveurs (ou OP ou coopérative) et les maillons à l'aval de la filière (Antoine *et al.*, 2017). Ils se font sur la base du volontariat et principalement pour des démarches différenciées. Il peut s'agir de SIQO ou non. Les contrats commerciaux permettent à la fois à l'amont et à l'aval de se sécuriser sur les volumes, voire sur les prix, et d'assurer une traçabilité. Ces contrats prennent parfois en compte le coût de production du porc dans le paiement au producteur : une négociation entre OP et abatteurs permet alors d'établir une procédure de calcul de ce coût et une modalité d'actualisation, basée sur la variation d'un ou plusieurs indicateurs. Le prix de l'aliment IFIP est l'indicateur le plus souvent utilisé pour actualiser le coût alimentaire, partie la plus importante (environ 60 %) et la plus fluctuante du coût de production. Ces coûts de production sont inclus dans la formule de prix, à un pourcentage variable, et dans la plupart des cas le prix du porc établi au MPB vient compléter le calcul.

Cette contractualisation, antérieure aux lois EGalim, s'est développée à mesure que les OP recherchaient de nouveaux marchés pour leurs adhérents, et que l'aval de la filière souhaitait sécuriser ses approvisionnements et développer des segments à plus forte valeur ajoutée. La loi EGalim est donc venue se superposer, en filière porcine, à des pratiques commerciales préexistantes, dans le cadre de démarches différenciées.

3.5.1. À l'amont, la loi entérine des pratiques déjà existantes et elle a un impact très limité

Les contrats coopératifs étant très majoritaires en filière porcine, il existe peu de démarches contractualisées au sens de l'article L. 631-24 du CRPM. La contractualisation n'étant pas obligatoire, l'impact de la première loi EGalim a été limité. Des coopératives ont mis à jour leurs statuts et règlement intérieur, relativement au droit d'information de leurs membres, mais la prise en compte du coût de revient dans le paiement du prix aux producteurs ne figure pas nécessairement dans le règlement Intérieur de la coopérative ou les documents qui en découlent.

L'indicateur de coût de revient diffusé par l'interprofession nationale porcine INAPORC n'a été que très peu voire pas utilisé pour définir le prix du porc à la suite de la première loi EGalim, laquelle n'a donc pas eu d'impact notable sur le prix payé aux producteurs. Par ailleurs, les cours du porc plutôt porteurs de 2019 et 2020 ont été peu favorables à l'engagement des éleveurs dans des démarches prenant en compte le coût de revient, puisque les prix perçus étaient en moyenne bien supérieurs à ces coûts.

3.5.2. De nouvelles perspectives à l'aval

Les indicateurs de prix des pièces diffusés par INAPORC sont utilisables dans le cadre des négociations annuelles entre les entreprises de charcuterie-salaison et les distributeurs. Ils peuvent théoriquement être mentionnés dans les CGV des contrats commerciaux entre transformateurs et distributeurs. En pratique, la plupart de ces contrats ont toutefois continué de mentionner uniquement le MPB comme indicateur de révision des prix. Par rapport à ce prix portant sur l'ensemble de la carcasse de porc charcutier, les indicateurs de prix des pièces apportent des informations supplémentaires sur l'état des marchés et sont davantage ciblés sur les coûts d'approvisionnement des transformateurs. Dans ce cadre, ils ont contribué à appuyer le discours des industriels lors de demandes d'ouverture de négociations en cours d'année.

En 2019, la hausse des prix du porc avait mis les charcutiers-salaisonnières dans une situation délicate. Pris en ciseaux entre les prix haussiers du porc et les prix négociés à l'année avec les distributeurs, ils ont pu renégocier par deux fois les prix grâce à la

communication des évolutions des indicateurs de prix des pièces. Le médiateur des relations commerciales avait été saisi cette même année par les entreprises.

Ainsi, la première loi EGalim a contribué à accélérer la prise en compte des coûts des matières premières agricoles, pour les industriels, lors de négociations en cours d'année avec la distribution.

3.5.3. Des limites à la prise en compte du coût de production dans la rémunération des producteurs

La filière porcine est historiquement très libérale, cette position étant marquée dès la construction de la Politique agricole commune (Antoine *et al.*, 2015), et l'opportunisme reste une attitude majoritaire, à laquelle s'ajoute la difficulté de développer des contrats lorsque les prix sont porteurs, comme ce fut le cas en 2019 et 2020. De plus, le marché du porc est très influencé par sa dimension internationale, bien qu'une part importante de la valeur soit concentrée dans des flux commerciaux réguliers et nationaux. L'ajustement des prix à court terme dépend des flux de porcs vivants, mais aussi des flux et prix (nationaux et internationaux) des pièces de découpe et des produits. Plusieurs acteurs considèrent qu'il est impossible de s'extraire complètement du marché du porc conventionnel, dont le prix est fixé par le MPB, pour rester concurrentiel à la fois à l'export, mais aussi sur le marché intérieur.

Les contrats aval entre industriels et distributeurs sont aujourd'hui basés sur des prix de marché et non sur des indicateurs de coût, ce qui ne correspond pas à la logique de « marche en avant » du prix. Bien qu'EGalim 2 impose la proposition de contrats, les négociations n'ont pas réussi à aboutir à la conclusion d'accords écrits. Les industriels de la charcuterie et les distributeurs expliquent ne pas avoir de certitude sur le ruissellement de la valeur des transactions de l'aval vers le producteur. D'un autre côté, les acteurs interrogés mentionnent l'existence d'un déséquilibre de pouvoirs de négociation en faveur des distributeurs. Les deux lois EGalim ne permettent pas de renverser ce rapport de force et donc de mettre en œuvre l'inversion de la construction du prix. Par ailleurs, il est mentionné que le recours à la médiation ou à la justice, pour résoudre un conflit avec un partenaire, risque de dégrader les relations commerciales et peut constituer un frein à leur saisine.

Il n'existe actuellement pas d'indicateurs publics de coûts de production concernant les productions différenciées, lorsqu'ils s'écartent de ceux de la production standard. Toutefois, certains opérateurs évoluant sur ces marchés spécifiques ont calculé des indicateurs en interne (en utilisant notamment les données de leurs adhérents) pour rémunérer leurs producteurs. Ces indicateurs ne sont pas diffusés publiquement. Ils étaient déjà utilisés par les acteurs avant la loi EGalim, et permettent de définir un prix perçu par les éleveurs de produits différenciés, prix déconnecté du MPB.

Si les deux lois EGalim viennent apporter un cadre aux échanges, celui-ci est perçu par certains acteurs comme complexe, peu adapté à la structuration de la filière et n'apportant pas véritablement de solution au déséquilibre des pouvoirs de marché. Cependant, l'obligation de mention d'indicateurs de coût de production, dans la formation du prix de vente, impose la tenue d'un débat entre producteurs au sein des OP, et consécutivement des OP vers leurs acheteurs abatteurs. Cette posture plus active des producteurs est *a priori* de nature à renforcer leur pouvoir de négociation, une fois les outils bien assimilés.

4. Principaux effets communs aux filières

Les impacts de la loi EGalim dépendent donc des filières, de leurs degrés d'organisation préalables et des niveaux d'appropriation du dispositif. Certains impacts transversaux ressortent toutefois.

4.1. Actions des interprofessions pour accompagner la mise en œuvre de la loi EGalim

La première loi EGalim a renforcé le rôle des interprofessions en leur confiant la mission d'élaborer et de diffuser des indicateurs de référence, en s'appuyant si besoin sur l'Observatoire de la formation des prix et des marges (OFPM) et sur FranceAgriMer. Elle leur a aussi donné la possibilité de définir la durée minimale de tout contrat ou accord-cadre de vente de produits agricoles entre un producteur ou son organisation et un acheteur. Ces nouvelles dispositions ont ainsi élargi l'ensemble des possibilités qui avaient été accordées aux interprofessions en 2010, dans le cadre de la Loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche.

Certaines interprofessions ont ainsi élaboré et publié des guides de contractualisation, dans les filières fruits et légumes, lait de vache et viande bovine, mais pas dans celles des œufs et du porc. Ces guides visent à accompagner les opérateurs de la filière dans leurs démarches de contractualisation, de manière non contraignante.

En revanche, toutes les interprofessions des filières étudiées ont œuvré à l'élaboration d'indicateurs de prix de marché, de coûts de production ou de prix de revient. Depuis, elles les diffusent aux différentes familles professionnelles adhérentes ou de manière publique *via* leur site internet, sauf dans la filière bovine. Pour cette dernière, la publication des indicateurs de coûts de production n'a été effective qu'à la suite d'EGalim 2, qui rendait obligatoire leur diffusion par l'institut technique de filière en cas de non-publication par l'interprofession. Ainsi, pour donner suite à la sollicitation de plusieurs organisations professionnelles membres d'Interbev, l'Idèle publie les indicateurs de prix de revient des bovins depuis début 2022.

Les indicateurs de coûts de production ou de prix de revient diffèrent, selon les filières, dans leur rythme de publication, les sources de données utilisées, l'unité dans laquelle ils sont présentés, ainsi que dans la définition de certains paramètres. Ils sont ainsi disponibles annuellement dans la filière lait de vache, semestriellement dans la filière viande bovine et mensuellement dans les autres filières étudiées. Les données sont publiées en indice (donc sans valeur absolue en €/kg) pour le porc, les œufs et les fruits et légumes, alors que le CNIEL mentionne des prix de revient en €/tonne de lait et Interbev en €/kg de carcasse. Dans la construction de ces indicateurs économiques, les modalités d'évaluation des amortissements, la rémunération forfaitaire des capitaux propres et la rémunération forfaitaire de la main-d'œuvre des exploitants ont été évaluées de manière légèrement différente selon les filières, les choix étant le résultat d'arbitrages des interprofessions²².

4.2. Répercussions et transpositions du prix à la production dans les contrats entre transformateurs et distributeurs

La loi EGalim 1 prévoit la « marche en avant » du prix en imposant aux acheteurs (premiers et suivants) de prendre en compte, dans leurs contrats de revente, les indicateurs

22. L'OFPM, dans le cadre de l'application d'EGalim 2, a recensé sous formes de fiches les méthodes utilisées dans plusieurs filières : <https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/indicateurs-de-couts-de-production-agricole>

mentionnés dans les contrats amont, ou à défaut des indicateurs de prix des produits agricoles ou alimentaires du marché sur lequel opère le vendeur.

Les informations récoltées auprès des opérateurs enquêtés montrent que globalement, les CGV des contrats de vente des fournisseurs à la distribution mentionnent des indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles. Ces indicateurs de prix sont présents dans les contrats de vente annuels de produits élaborés entre transformateurs et distributeurs : viandes porcine et bovine transformées, œufs, produits laitiers, ainsi que fruits et légumes dans certains cas. On ne trouve des indicateurs de coûts de production agricole que dans les CGV de transformateurs laitiers.

Les viandes fraîches et la plupart des fruits et légumes pour le marché du frais ne font pas l'objet de négociations annuelles : ils sont souvent vendus aux distributeurs sans contractualisation écrite, sur la base de cotations fixées hebdomadairement pour la viande bovine, de gré à gré pour les fruits et légumes. En filière porcine, l'interprofession, en collaboration avec FranceAgriMer, a mis en place de nouveaux indicateurs de prix des pièces de découpe de porc achetées par les transformateurs. L'usage de ces indicateurs dans les CGV des contrats a été promu par la fédération des entreprises de charcuterie-traiteur (FICT), mais très peu de contrats conclus en 2019 et 2020 mentionnaient ces indicateurs spécifiques. Les distributeurs préféraient mentionner la cotation du porc au MPB. Cette cotation est en partie corrélée aux prix d'achats de pièces par les transformateurs mais, moins précise car elle ne peut pas rendre compte des évolutions différentes de prix selon les pièces de la carcasse, parfois très importantes.

Ces indicateurs de prix ou de coût de production agricoles, mentionnés ou non dans les CGV, ont pu être utilisés dans le déclenchement de renégociations portant sur les prix. Ainsi au cours de l'été 2019, de nombreux transformateurs industriels de porc ont obtenu l'ouverture de renégociations des prix en invoquant l'évolution du cours du MPB (mentionné la plupart du temps dans les CGV) et des indicateurs de prix des pièces publiés par INAPORC (même s'ils étaient absents des CGV). Toutefois, les renégociations ont eu peu d'effet, d'après les analyses de marge brute des différents maillons réalisées par l'OFPM (OFPM, 2022). Ainsi, entre 2018 et 2019, la part de la marge brute des distributeurs dans le prix de détail du jambon cuit UVCI²³ a légèrement augmenté, passant de 30,2 % à 30,8 % (et de 3,42 €/kg à 3,60 €/kg de jambon cuit UVCI), alors que ce prix de détail augmentait de 11,95 €/kg à 12,33 €/kg. Dans le même temps, la marge brute des transformateurs a chuté de 32,7 % à 27,6 % du prix de vente (de 3,70 €/kg à 3,22 €/kg). Sur la même période, la part de la valeur de la matière première des jambons entrée abattoirs²⁴ montait de 27,9 % à 33,9 % du prix de détail des UVCI (de 3,16 €/kg à 3,96 €/kg de jambon transformé), en raison de la hausse des cours internationaux. Cette analyse ne tient pas compte du fait que le marché du jambon cuit, en grande distribution, est de plus en plus segmenté (jambons à teneur réduite en sel, sans nitrites, etc.). Ces évolutions moyennes peuvent donc masquer des disparités entre les sous-segments du marché du jambon, et être influencées par l'évolution de leurs parts de marché relatives. Ces phénomènes jouent toutefois plus à moyen terme, les évolutions relatives et d'une année sur l'autre y demeurent peu sensibles.

En filière laitière, les évolutions entre prix à la production et prix de vente industriels (PVI) montrent qu'en 2019, lors de la première année d'application de la loi, la hausse des coûts de production a été répercutée sur les PVI. Les pouvoirs étendus du médiateur des relations commerciales, qui peut être sollicité en cas d'échec des négociations de contrats

23. Jambon cuit vendu en libre-service, en unité de vente consommateur conditionnées par l'industriel (UVCI), à différencier des unités emballées en magasin (UVCN) et du jambon vendu à la coupe.

24. L'approche développée par l'OFPM tient compte des prix relatifs des pièces de découpe pour « isoler » analytiquement, dans le prix du porc, le prix de la matière première achetée aux éleveurs selon les morceaux. Avec une demande supérieure aux autres morceaux, les jambons ont une valeur relative plus élevée dans la carcasse, ce prix est donc supérieur au prix du porc (respectivement inférieur pour d'autres morceaux, par exemple destinés à la charcuterie).

et qui peut lui-même s'autosaisir, ont imposé une certaine pression aux transformateurs. Les recours au médiateur se sont multipliés dans le cadre de litiges portant surtout sur la prise en compte d'indicateurs de coûts de production dans les formules de prix du lait de vache. Néanmoins, la hausse plus franche des coûts de production du lait de vache, à partir de l'automne 2020 (+6 % sur un an en mars 2021) n'a été prise en compte que tardivement : très partiellement lors des négociations commerciales 2021 (< 1 %), et surtout 2022.

Cette comparaison de la filière porcine et de la filière laitière, à deux moments distincts, met en évidence deux constats. Premièrement, la construction des prix dans les filières implique à la fois l'amont (production et coûts) et l'aval (valorisation et débouchés). Leurs influences respectives peuvent évoluer différemment au cours du temps pour une même filière. Deuxièmement, les effets de la première loi EGalim ont surtout été ressentis en 2019, lors de la première année de mise en œuvre. Ensuite, des distributeurs ont adopté des stratégies d'adaptation et d'atténuation de leurs effets, pour limiter une inflation provoquée par les coûts de production agricoles et plus généralement par l'ensemble des prix de l'économie.

Les intentions de la première loi EGalim, de construction du prix de l'amont vers l'aval, sont donc contrariées au stade de la vente entre expéditeurs-transformateurs et distributeurs par plusieurs éléments :

- Les coûts de production agricoles sont rarement mentionnés dans les CGV de vente de produits alimentaires aux distributeurs.
- Le seuil et la périodicité de déclenchement de renégociations, en cas de variation des prix agricoles, sont rarement spécifiés dans les contrats.
- Les informations sur l'évolution des matières premières agricoles sont parfois incomplètes (les indicateurs de coûts de production de l'œuf ou des fruits et légumes sont partiels) et elles ne sont pas encore ancrées dans les usages.
- Les marques de distributeurs (MDD) ne sont pas concernées par la première loi EGalim.
- Les évolutions des prix de marché des produits intermédiaires peuvent être très décorrélées de l'évolution des coûts de production et peuvent être parfois plus favorables aux agriculteurs.
- L'inflation des coûts non agricoles (énergie, main-d'œuvre, etc.) érode les marges en aval de la filière, ce qui limite les marges de manœuvre dans les répercussions en aval de l'évolution du coût des MPA.

Conclusion

L'étude montre que les effets de la loi EGalim sont contrastés entre les filières, et qu'elle n'a eu qu'un impact limité sur la rémunération des producteurs. En particulier, l'inversion de la logique de contractualisation s'est appliquée diversement selon les productions. Les principales dispositions étudiées, l'inversion de la contractualisation et le transfert de son initiative à l'amont, ainsi que l'intégration d'indicateurs de coûts de production, ont eu des effets plutôt négligeables dans les filières étudiées, à l'exception de la filière lait de vache.

Dans cette filière où la contractualisation commerciale est obligatoire depuis 2011 entre éleveurs et collecteurs privés, les principales avancées portent sur la prise en compte des coûts de production dans les formules de paiement du prix du lait, même si les retombées en termes de répartition de la valeur s'avèrent modestes. En effet, l'évolution du prix du lait payé dépend toujours, et plus ou moins selon le mix-produit des collecteurs, de leurs débouchés. Ainsi à l'échelle nationale, la « logique de marche avant » dans la formation du prix du lait de vache n'a concerné qu'une faible part de la collecte nationale. La réelle prise en compte des coûts de production ne peut s'appliquer qu'aux seuls produits finis de marque nationale vendus aux ménages français.

Les impacts concrets de la loi sur la formation des prix et le partage de la valeur restent limités, contrains par la structure des marchés. Ainsi la loi ne résout que partiellement le déséquilibre de pouvoir de marché des agriculteurs face aux maillons en aval. Les agriculteurs subissent les résultats des négociations entre transformateurs et distributeurs. Ce déséquilibre découle de la concentration structurelle différente (oligopsone) et de la relation de dépendance commerciale dissymétrique qui en découle : le fournisseur (agriculteur vs. transformateur, transformateur vs. distributeur) dépend d'un seul ou de très peu de clients, alors que le client peut s'approvisionner chez de multiples fournisseurs.

Malgré toutes ces limites, l'application de la loi a indéniablement eu une vertu pédagogique. Elle place les notions de « coût de production » et de « prix de revient » au cœur des relations commerciales entre le secteur de l'amont et son aval, et modifie la perception et la vision des agriculteurs sur les modalités de formation des prix agricoles. Malgré tout, ceux-ci dépendent aussi, dans des proportions variables selon les produits, d'équilibres de marchés européens voire internationaux. Les prix des produits agricoles se forment donc à la confluence de deux logiques : d'un côté la « logique de marche avant » qui prend en compte les coûts de production/prix de revient, de l'autre celle de « marche arrière », qui intègre les équilibres de marché auxquels sont soumis les produits concernés.

Les limites de la première loi EGalim ont très vite été identifiées par les différents acteurs et les pouvoirs publics. Début 2021, deux ans après son entrée en vigueur, le ministre en charge de l'agriculture confiait à Serge Papin, ancien PDG du réseau de distribution de Système U, la mission de faire un état des lieux et de proposer des pistes d'amélioration. Son rapport met en avant de réelles avancées, particulièrement en filière lait de vache, en matière de contractualisation et d'inversion de la construction du prix à partir d'indicateurs. La flambée du prix des matières premières et donc de l'alimentation animale, qui a débuté dès fin 2020 et s'est poursuivie en 2021, a encore aggravé la situation des éleveurs. Le rapporteur formule une série de propositions qui ont été reprises dans la proposition de loi Grégory Besson-Moreau, adoptée fin 2021 et dénommée depuis loi EGalim 2²⁵. Il pointe aussi certaines faiblesses du cadre réglementaire, dont la difficulté à véritablement intégrer des indicateurs, mentionne des blocages entre acteurs, et évoque la fragilisation du secteur agricole et agroalimentaire par la crise sanitaire et économique.

Cette loi EGalim 2 rend obligatoire la contractualisation écrite entre le producteur et le premier acheteur (sauf dérogation²⁶) pour tous les produits agricoles, à compter du 1^{er} janvier 2023 (avec une entrée en vigueur anticipée pour certaines filières). Elle a aussi pour objectif de sanctuariser les coûts des produits agricoles tout au long de la chaîne de valeur. Ainsi, les prix de la matière première agricole qui entrent dans les biens alimentaires deviennent non négociables lors des négociations commerciales, et les coûts d'achat des matières premières agricoles sont mentionnés dans les conditions générales de vente. La loi EGalim 2 renforce par ailleurs les pouvoirs du médiateur des relations commerciales agricoles et crée une nouvelle instance, le comité de règlement des différends commerciaux agricoles.

La loi EGalim 2 entend ainsi davantage encadrer les négociations commerciales entre la transformation agro-alimentaire et la grande distribution, afin d'accroître le pouvoir de marché du maillon production dans la fixation des prix agricoles. Nos investigations, conduites au printemps 2022, nous ont permis de percevoir la sensibilité des acteurs à ces nouvelles dispositions dans les filières étudiées. En revanche, la mesure réelle des premiers effets était prématurée. Le suivi et l'évaluation de l'ensemble du dispositif EGalim restent un enjeu majeur.

25. Complétée à son tour, après la fin de ces travaux, par la loi EGalim 3 du 30 mars 2023, tendant à renforcer l'équilibre dans les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs.

26. Les fruits et légumes font partie des catégories de produits exemptées de l'obligation de contrats écrits, dans le cadre du décret du 26 décembre 2022, à la demande de la filière. En effet, dans son ensemble, la filière fruits et légumes (frais et transformé) souhaite rester dans le cadre d'une contractualisation volontaire.

Annexe 1 : Sigles et abréviations

AOP : Association d'organisations de producteurs

CGV : Conditions générales de vente

CNIEL : Centre national interprofessionnel de l'économie laitière

EGalim1 : loi n° 2018-938 du 30 octobre 2018, pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire, issue des États généraux de l'alimentation

EGalim2 : loi n° 2021-1357 du 18 octobre 2021, visant à protéger la rémunération des agriculteurs

F&L : Fruits et légumes

FNIL : Fédération nationale de l'industrie laitière

GASC : Grossiste à service complet

GMS : Grandes et moyennes surfaces

Interbev : Association nationale interprofessionnelle du bétail et des viandes

IPAMPA : Indice des prix d'achat des moyens de production agricole

IPVI : Indice des prix de vente industriels

ITAVI : Institut technique des filières avicole, cunicole et piscicole

MDD : Marque de distributeur

MILC : Marge IPAMPA sur coût total indicé lait de vache

MPA : Matières premières agricoles

ODG : Organisme de défense et de gestion

OP : Organisation de producteurs

OP ATP : Organisation de producteurs avec transfert de propriété

OP STP : Organisation de producteurs sans transfert de propriété

PGC : Produits de grande consommation

RHD : Restauration hors domicile

SIQO : Signe d'identification de l'origine et de la qualité

Bibliographie

- Adjemian M. K., Brorsen B. W., Hahn W., Saitone T. L., Sexton R. J., 2016, *Thinning Markets in U.S. Agriculture*, EIB-148, U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, March 2016
- AFP, 2024, « “David contre Goliath”, des producteurs de lait contre le fromager Savencia », *Web Agri* du 22 mars 2024 : <https://www.web-agri.fr/cooperative-laitiere/article/864885/enquete-au-coeur-de-la-bataille-entre-sunlait-et-savencia>
- Antoine E, Roussillon M.-A, Legendre V, Rieu, M, 2015, « Les contrats de commercialisation des animaux en France. Une réponse à la variabilité du prix du porc ? », *Économie rurale*, N° 345, pp. 53-72
- Antoine E., Dupont C., Rieu M., Duvaléix-Treguer S., Bouamra-Mechemache Z., 2017, « Typologie des contrats dans la filière porcine française : réalité des pratiques », *Journées Recherche Porcine*, N° 49, pp. 283-288.
- Bégué-Turon J.-L., Cordier J., Hallot S., Kotbi G., Plasmans J.-B., Weiller D., 2017, *Utilisation des marchés à terme par les acteurs commerciaux exposés à la volatilité des marchés de grains et du sucre*, rapport d'étude pour le ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt, 144 p.
- Berger Y., Marchal Y., Champanhet F., Riou Y., 2015, *Mise en œuvre de la contractualisation dans la filière laitière française*, Rapport du CGAAER, N° 15 053.
- Bijman J., Iliopoulos C., Poppe K.J., Gijselinx C., Hagedorn C., Hanisch M., Hendrikse G., Kühl R., Ollila P., Pyykkönen P., van der Slangen G., 2012, *External study: “EP pilot project: support for farmers’ cooperatives*, Commission européenne, https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/cap-overview/cmef/farmers-and-farming/ep-pilot-project-support-farmers-cooperatives_en
- Bouamra-Mechemache Z., Duvaléix-Treguer S., Magdelaine P., Ridier A., Rieu M., You G., 2015, « Contractualisation et modes de coordination dans les filières animales », *Économie rurale. Agricultures, alimentations, territoires*, N° 345, pp. 4-6.
- Canévet C., 1984, « Le “modèle agricole breton” dans la crise », dans *Noroi*, n° 124, octobre-décembre 1984, pp. 631-645, doi : <https://doi.org/10.3406/noroi.1984.4211>
- Cénaldi, 2024, *Les légumes de plein champ pour l'industrie. Des légumes produits spécifiquement pour répondre aux besoins des outils de transformation*, Association d'organisations de producteurs Cénaldi, 6 p. https://www.cenaldi.fr/extranet/pdf/Plaqueette_3_volets_Cenaldi-web20240229-094111.PDF
- Charassin C., 2025, « Sunlait espère toujours signer un contrat-cadre avec Savencia », *La France Agricole*, 5 mars, <https://www.lafranceagricole.fr/savencia/article/879463/sunlait-espere-toujours-signer-un-contrat-cadre-avec-savencia>
- Dong F., Hennessy D. A., Jensen H. H., 2010, « Contract and exit decisions in finisher hog production », *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 92, N° 3, pp. 667-684.

- Hu W. Y., 2013, « Effect of contract farming on the US crop farmers' average return », *Agricultural Economics*, vol. 59, N° 5, pp. 195-201.
- Hutin C., Levet A.L., 2019. « Le diagramme de la distribution des fruits et légumes », Infos CTIFL, N° 357, décembre.
- IFIP, 2022, *Porc par les chiffres. Édition 2022-2023, La filière porcine en France, dans l'UE et le monde*, IFIP-Institut du porc, 35 p.
- Institut de l'élevage, 2016, « Contrats laitiers : état des lieux en 2016 », *Dossier Économie de l'élevage*, N° 474, décembre 2016.
- Institut de l'élevage, 2020, *Où va le lait de vache collecté et transformé en France ? Dossier Économie de l'élevage*, N° 513, octobre 2020, <https://idele.fr/detail-article/ou-va-le-lait-de-vache-collecte-et-transforme-en-france>
- Interbev, 2017, *Plan de la filière viande bovine française*, Interprofession bétail & viande Interbev, 22 p.
- Interbev, 2019, *Accord interprofessionnel relatif à la méthodologie de calcul des indicateurs de prix de revient*, Interprofession bétail & viande Interbev, accord du 22 mai 2019, 13 p.
- Key N., 2013, « Production contracts and farm business growth and survival », *Journal of Agricultural and Applied Economics*, vol. 45, N° 2, pp. 277-293.
- Key N., McBride W., 2003, « Production contracts and productivity in the US hog sector », *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 85 N° 1, pp. 121-133.
- Le Clerc L., Bouamra-Mechemache Z., Duvaleix-Tréguer S., Magdelaine P., Roguet C., You G., 2019, « Rôles des organisations de producteurs dans les filières animales : négociation, conseil, commercialisation et création de valeur », *Notes et études socio-économiques*, N° 46, pp. 59-79.
- MacDonald J., Perry J., Ahearn M., Banker D., Chambers W., Dimitri C., Key N., Nelson K., Southard L., 2004, *Contracts, Markets, and Prices: Organizing the Production and Use of Agricultural Commodities*, Agricultural Economic Report AER-837, Economic Research Service, USDA.
- MacDonald J. M., Burns C., 2019, « Marketing and production contracts are widely used in US agriculture », *Amber Waves: The Economics of Food, Farming, Natural Resources, and Rural America*, 2019 (1490-2020-725).
- Magdelaine P., Coutelet G., Duvaleix-Tréguer S., 2015, « La contractualisation dans le secteur aviculture chair », *Économie Rurale*, N° 345, pp. 73-86.
- Marty S., Petit N., Reffay M., 2015. *La contractualisation dans le secteur bovin*, rapport du CGAAER N° 14 099.
- Medous C., Reffay M., 2021. *Contractualisation de l'engraissement de viande bovine*, rapport du CGAAER N° 20 080.

- Meemken E. M., Bellemare M. F., 2020, « Smallholder farmers and contract farming in developing countries », *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 117, N° 1, pp. 259-264.
- OFPM, 2022, *Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, Rapport 2022*, rapport au Parlement.
- OFPM, 2024, *Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, Rapport 2024*, rapport au Parlement.
- Oudin B., Riffard C., Le Clerc L., Duflot B., Morin E., Cadudal F., Toqueville A., Carel Y., Leveau V., Seyni N., 2021, *État des lieux des données de coûts de production agricoles et de leurs méthodes dans les filières conventionnelles et sous SIQO*, rapport d'étude pour FranceAgriMer.
- Prager D., Burns C., Tulman S., MacDonald J., 2020, *Farm Use of Futures, Options, and Marketing Contracts*, EIB-219, U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service.
- Pruilh C., 2024, « Sunlait contre Savencia : pas d'accord signé, 99 % des producteurs choisissent de continuer à être collectés », *Réussir Lait*, 6 novembre, <https://www.reussir.fr/lait/sunlait-contre-savencia-pas-daccord-signé-99-des-producteurs-choisissent-de-continuer-etre>
- Sorrentino A., Russo C., Cacchiarelli L., 2017, « Strengthening Farmers' Bargaining Power in the New CAP », *Proceedings in Food System Dynamics*, pp. 123-127.
- Van Heck K., 2014, *Assessing efficiencies generated by Agricultural Producer Organizations*, European Commission, http://ec.europa.eu/competition/publications/agricultural_producers_organisations_en.pdf
- Vavra P., 2009, *Role, Usage and Motivation for Contracting in Agriculture*, OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers, N° 16, OECD Publishing, doi : 10.1787/225036745705
- Velazquez B., Buffaria B., 2016, « Policy measures and bargaining power along the food chain, a review to help assessing the way ahead », *Italian Review of Agricultural Economics*, vol. 71, N° 1, pp. 31-38.
- Velázquez B., Buffaria B., 2017, « About farmers' bargaining power within the new CAP », *Agricultural and Food Economics*, vol. 5, N° 1, pp. 1-13.
- You G., 2015, « Contractualisation et modes de coordination dans la filière laitière », *Économie rurale*, N° 345, pp 87-100.

Notes et études socio-économiques

Tous les articles de *Notes et études socio-économiques* sont téléchargeables gratuitement sur :

<http://agriculture.gouv.fr/centre-d-etudes-et-de-prospective>

- Rubrique **Publications du CEP > Notes et études socio-économiques**

<http://www.agreste.agriculture.gouv.fr>

- Rubrique **Publications > Notes et études socio-économiques**

Notes et études socio-économiques

Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire
et de la Souveraineté alimentaire

Secrétariat Général

Service de la Statistique et de la Prospective

Centre d'études et de prospective

Renseignements :

Bruno Hérault
Chef du Centre d'Études et de Prospective
3 rue Barbet de Jouy
75349 Paris 07 SP

bruno.herault@agriculture.gouv.fr