



BETA
Bureau
d'économie
théorique
et appliquée



UNIVERSITÉ
DE LORRAINE

INRAE



Contractualisation des ventes de produits forestiers et agricoles

Gérard Marty

Séance hebdomadaire publique de l'Académie
7 octobre 2026



Pourquoi s'intéresser aux contrats dans les filières agricoles, forêt-bois et halieutiques ?

- Filières marquées par des crises et des tensions entre les acteurs des filières
 - Un rapport de force déséquilibré en défaveur notamment des agriculteurs



- Question de la compétitivité, de la création de valeur et son partage dans les filières face à de multiples enjeux :
 - Diversité des filières qui opèrent à des échelles différentes (local/international)
 - Evolution des marchés dans un contexte géopolitique incertain (volatilité des prix)
 - Filières impactées par le changement climatique, les crises sanitaires, les contraintes agroécologiques

Face à ces enjeux une des clés proposées par la puissance publique
= le développement de la CONTRACTUALISATION (ex. les lois EGAlim)

Quels contrats ? pour quelles filières ?
Quels objectifs ?

Une diversité de contrats selon les secteurs

Type de contrat nommé	Engagement des parties	Illustrations
Contrat de commercialisation	On organise la vente (quantité, durée, prix avec formule de calcul, etc.)	Lait : l'éleveur s'engage sur un volume et des caractéristiques du lait ; la laiterie s'engage à collecter et acheter selon les règles prévues au contrat Bois, Halieutique, Bovin
Contrat de production	On organise aussi la manière de produire selon des conditions définies par l'acheteur	Grandes cultures : l'agriculteur peut s'engager avant semis à utiliser des semences certifiées, respecter certaines pratiques et assurer la traçabilité ; l'acheteur s'engage sur l'achat et souvent sur une prime Aquaculture, Volaille (intégrateur va jusqu'à fournir les poussins)
Contrat coopératif	On organise collectivement la production et/ou sa mise en marché dans une structure dont le producteur est membre	Porc : l'éleveur adhérent apporte ses animaux à la coopérative ; celle-ci organise la commercialisation et peut fournir conseil technique et services Lait et volaille coopérative

Ces types de contrat sont + ou – mobilisés dans les filières :

*Ex. pour le lait : 55% C. Com + 45% en C. Coop /
bovin : 5/10% en C. com + 30% en C. coop + 65% marché spot*

Raisons du recours à la contractualisation

Pour l'amont

- Sécuriser les débouchés
(volaille, lait, blé dur, pêche)
- Réduire le risque d'invendus
(lait, bois façonné)
- Protéger les investissements spécifiques
(betteraves à sucre, volaille, porc)

Pour l'aval

- Sécuriser les approvisionnements
(viande bovine, bois, porc, céréales, pêche)
- Maîtriser la qualité et le calendrier
(grandes cultures, bois, porc)
- Organiser la production
(volaille, grandes cultures)

Pour la filière

- Stabiliser la relation
(lait, bois, céréales, pêche)
- Rendre lisibles les engagements
(lait, grandes cultures, bois)
 - Favoriser l'investissement
(blé dur, colza, luzerne)

Contrat est un dispositif qui transforme l'incertitude du marché en engagements réciproques

Les limites d'une agriculture « contractualisée »

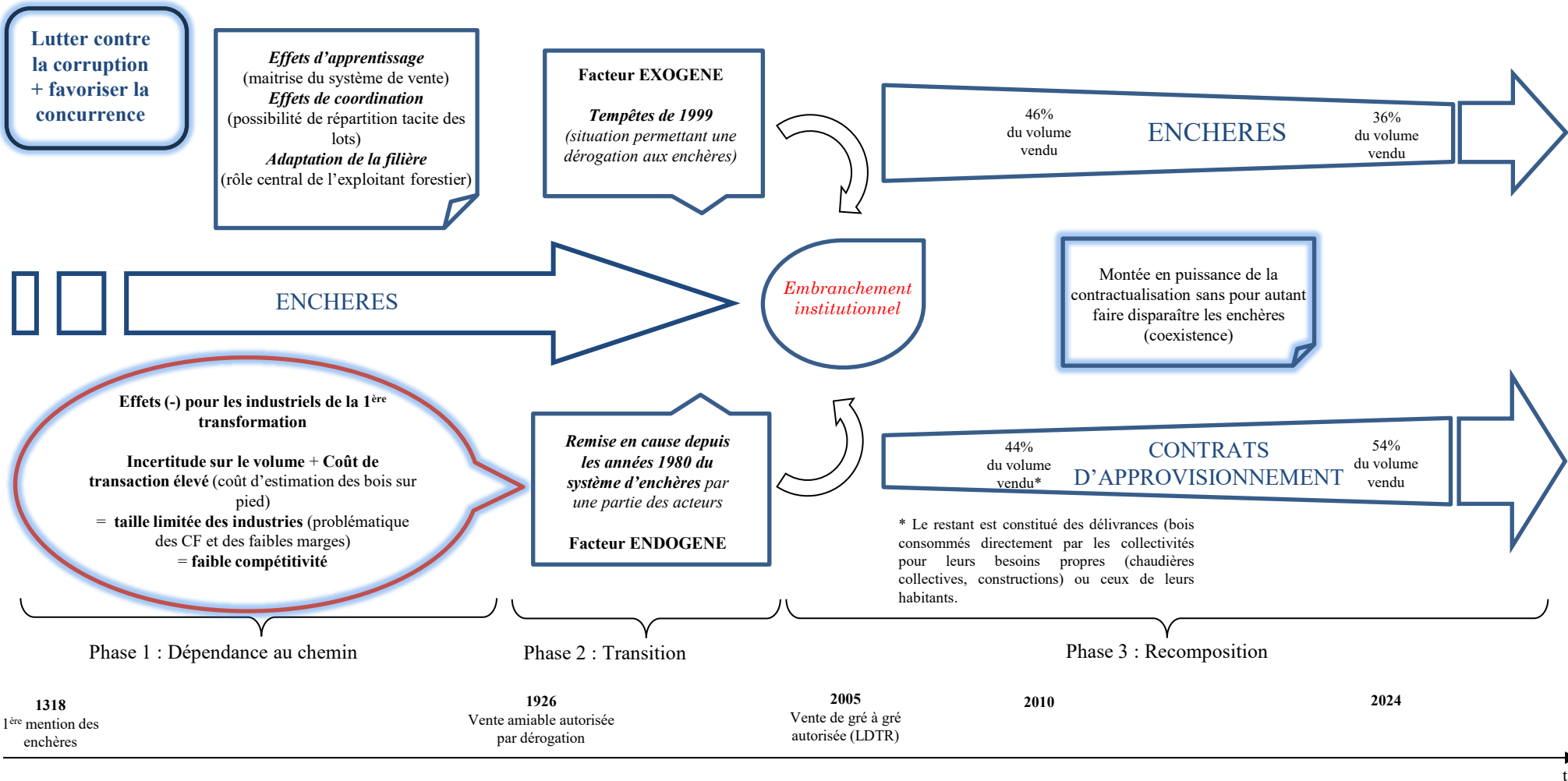
Limites	Explications	Illustrations
Rapport de force conservé	Contractualiser ≠ le pouvoir de négociation est identique entre les parties	Lait / EGAlim : le producteur ou son OP propose le contrat et les coûts de production doivent être pris en compte mais l'acheteur n'est pas obligé d'accepter les conditions proposées et la pondération des indicateurs reste négociable
Structure du marché	Le contrat ne crée ni concurrence ni débouchés alternatifs	Élevage / Lait : les OP ne suffisent pas à rééquilibrer le rapport de force si l'acheteur dispose d'autres fournisseurs ou peut recourir aux importations.
Contraintes et dépendance	Plus de sécurité qui a pour contrepartie pour les acteurs d'accepter davantage d'engagement, d'être plus dépendant	Grandes cultures : suivi technique et contrôle des cahiers des charges (ex. semences certifiées, itinéraire technique, interdiction de certaines molécules, mode de désherbage)
Spécificité des filières	Le contrat ne constitue pas un instrument universel (<i>varie selon les caractéristiques des produits et l'histoire de la coordination propre à la filière</i>)	Volaille : filière déjà très contractualisée ; EGAlim formalise surtout l'existant. Porc : poids des coopératives et du marché au cadran. Bovin : importance persistante du spot. Halieutique : des relations répétées et la confiance peuvent produire des contrats informels souples sans contrat écrit.

Le contrat ne peut à lui tout seul modifier l'organisation des marchés

Les contrats d'approvisionnement issus des forêts soumises au régime forestier



1 - Genèse d'un dispositif marchand : l'histoire d'un déverrouillage institutionnel



2 – Les grandes caractéristiques des contrats d'approvisionnement

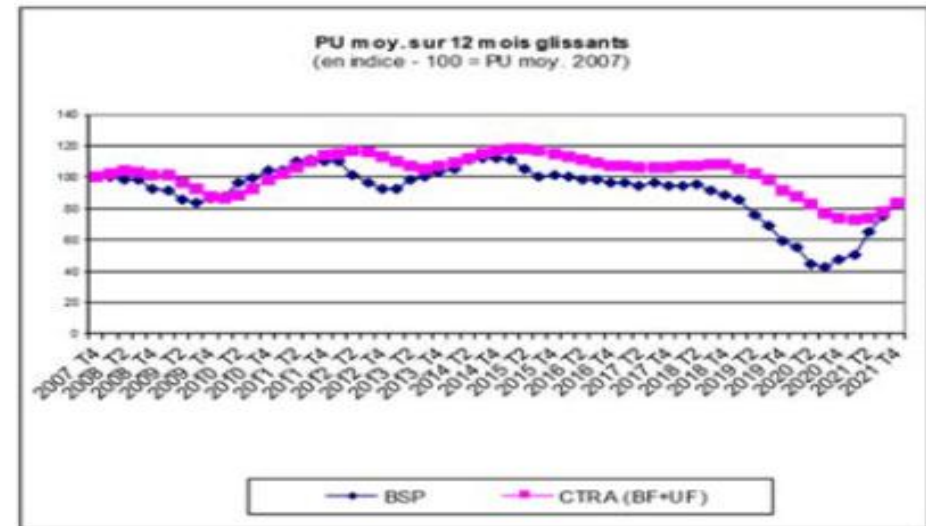
Le contrat d'approvisionnement :

- *Négocié de gré à gré*
- *Ecrit*
- *Annuel ou pluriannuel*
- *Précise la quantité, la durée, les essences, qualité, dimensions*
- *Bois façonnés (selon un cahier des charges)*
- *Livraison (bord de route ou usine)*
- *Prix du bois, qui peut être révisé (6 ou 12 mois et plus rarement tous les 3 mois) périodiquement en fonction de l'évolution du marché*



3 - Justifications de ce dispositif marchand

- **Pour les collectivités et l'ONF**
- **Débouché** assuré pour les bois coupés (pas d'invendus)
- **Gestion forestière** facilitée (maîtrise du calendrier de coupe ≠ « *privatisation* » forêt)
- **Visibilité** en termes de revenus et **moindre volatilité** des prix (lissage de l'évolutions des prix)
- Plus grande **connaissance** des attentes des acheteurs = **meilleure valorisation** de la ressource façonnée (remplace l'exploitant forestier)
- **Maitrise de la destination des bois** = soutien à l'activité du tissu industriel local et renforcement des relations sociales



Source : ONF



©Armelle Bourret / Imageo

3 - Justifications de ce dispositif marchand

- **Pour les industriels**
 - *Baisse des coûts de transaction* (pas d'estimation en forêt – pas de nécessité de revendre les bois sans lien avec l'activité)
 - *Meilleure visibilité sur les prix* (lissage de l'évolution des prix)
 - *Approvisionnement sécurisé*



4 – Les Contrats d'approvisionnement : un dispositif en question

- **Habitude culturelle** du système d'enchères et **charge de travail supplémentaire** pour l'ONF
 - **Implication nécessaire des collectivités** dans la réalisation des CA + **coût d'exploitation et frais de gestion de l'ONF (1%)**
- **CA perçu comme une variable d'ajustement** : si forte tension sur les prix = préférence pour les enchères des collectivités mais si faible tension = préférence des enchères par les acheteurs
- **Manque de transparence sur l'allocation des bois et sur le prix du CA** : secret des informations lié à la vente négociée de gré à gré = moindre connaissance des prix sur les bois vendus + remise en cause de l'intégrité du vendeur garantie par les enchères publiques
- **Absence d'un indice/index dédié pour la révision du prix** : pose la question de la légitimité des formules retenues = fragilise les contrats pluriannuels

4 – Les Contrats d'approvisionnement : un dispositif en question

- **Un dispositif en question face aux bois *singuliers***

Bois précieux relève de l'économie des biens singuliers = difficulté à estimer la valeur de ces bois



- **Un processus d'allocation du bois jugé discriminant**
- **Risque d'exclusion des petites structures** : CA sont alloués en tenant compte de l'historique des relations commerciales avec l'ONF et leur demande n'est pas suffisamment grande
- **Exclusion des industries qui ne transforment pas en UE** : opposition forte de certains professionnels (exploitant forestier) + soutien de certains agents

Perspectives

- CA = un dispositif qui monte en puissance en raison de l'engagement de l'ONF et des communes forestières

	Domanial	Communal	CA en milliers de m ³
2007 - 2011	35%	25%	1 962 (2009)
2016 - 2020	50%	30%	3 583 (2020)
2021 - 2025	Objectif de 55% relevé à 75% (59% en 2022) <i>Part des CA atteint 68% en 2024</i>	35% (26% en 2022) <i>Part des CA atteint 34% en 2024</i>	5 040 (2024)

- CA = un dispositif complété par le système d'enchères

Conclusion

- Le contrat organise le marché, il ne l'abolit pas
- Il est utile quand l'incertitude bloque la planification ou l'investissement
- Son efficacité dépend du produit, du pouvoir de négociation et des alternatives disponibles
- Il peut sécuriser une filière, mais aussi créer de nouvelles dépendances
- La coexistence de plusieurs modes de mise en marché peut être préférable à un modèle unique

La question n'est pas « *plus ou moins de contrats* »,
mais « *quels contrats, avec quelles règles du jeu,
pour quelles filières ?* »



Merci pour votre attention

