

Faculté des sciences économiques,  
sociales, politiques et de communication  
École des sciences politiques et sociales (PSAD)

# **Vers un renforcement de la place des agriculteurs au sein de la chaîne de production agroalimentaire européenne**

Analyse des politiques et initiatives visant à  
renforcer le pouvoir de négociation des  
agriculteurs européens

Auteur : Amy THIBAUT  
Promoteur(s) : Étienne VERHAEGEN  
Lecteur(s) : Carolina CARPIO VILLARROEL  
Année académique 2021-2022  
Master en sciences de la population et du développement



## **Déclaration de déontologie**

« Je déclare sur l'honneur que ce mémoire a été écrit de ma plume, sans avoir sollicité d'aide extérieure illicite, qu'il n'est pas la reprise d'un travail présenté dans une autre institution pour évaluation, et qu'il n'a jamais été publié, en tout ou en partie. Toutes les informations (idées, phrases, graphes, cartes, tableaux,...) empruntées ou faisant référence à des sources primaires ou secondaires sont référencées adéquatement selon la méthode universitaire en vigueur.

Je déclare avoir pris connaissance et adhérer au Code de déontologie pour les étudiant(e)s en matière d'emprunts, de citations et d'exploitation de sources diverses et savoir que le plagiat constitue une faute grave. »

## **Remerciements**

Je tiens à remercier toutes les personnes qui m'ont aidé dans la réalisation de ce mémoire.

En particulier,

Mon promoteur M. Verheagen pour sa disponibilité, sa patience et ses précieux conseils.

Mon maître de stage Mathias Ingelbrecht et les différents acteurs du monde agricole que j'ai pu rencontrer lors de mon stage au sein du SPF Économie.

Les agriculteurs interrogés dans le cadre de mon étude pour leur partage.

Ma famille et mes proches, pour leur soutien durant le long processus d'écriture de ce mémoire.

Je souhaite particulièrement remercier ma mère, Lysiane, pour son aide précieuse à la relecture et à la correction de mon mémoire.

# Table des matières

|                                                                                                                                        |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Table des matières .....                                                                                                               | 5  |
| Liste des acronymes .....                                                                                                              | 7  |
| Introduction.....                                                                                                                      | 8  |
| Chapitre 1 – Objectif de recherche et méthodologie.....                                                                                | 10 |
| 1.    Présentation de la problématique .....                                                                                           | 10 |
| 2.    Méthodologie de recherche.....                                                                                                   | 18 |
| Chapitre 2 - Etat de l’art .....                                                                                                       | 20 |
| Chapitre 3 - Les initiatives et politiques visant l’équilibre au sein de la chaîne de production agroalimentaire .....                 | 23 |
| 1.    Initiatives et politiques européennes.....                                                                                       | 23 |
| 1.1.    La réforme dite « Omnibus ».....                                                                                               | 23 |
| 1.2.    La directive sur les pratiques commerciales déloyales .....                                                                    | 25 |
| 1.3.    La nouvelle PAC post-2020 .....                                                                                                | 26 |
| 2.    Les lois Egalim 1 et 2.....                                                                                                      | 27 |
| 2.1.    Contexte du développement des lois Egalim en France .....                                                                      | 27 |
| 2.2.    La première loi Egalim .....                                                                                                   | 27 |
| 2.3.    Favoriser une meilleure répartition de la valeur.....                                                                          | 28 |
| 2.4.    Rééquilibrer les relations entre l’amont et l’aval des filières.....                                                           | 29 |
| 2.5.    Impacts des mesures de la loi Egalim 1 .....                                                                                   | 30 |
| 2.6.    La loi Egalim 2 .....                                                                                                          | 32 |
| Chapitre 4 - Caractéristiques générales de l’agriculture en Belgique .....                                                             | 34 |
| 1.    Caractéristiques générales des filières étudiées.....                                                                            | 34 |
| 1.1.    Filière viande bovine .....                                                                                                    | 34 |
| 1.2.    Filière des céréales .....                                                                                                     | 35 |
| 1.3.    Filière des pommes de terre.....                                                                                               | 35 |
| Chapitre 5 – Analyse empirique .....                                                                                                   | 36 |
| 1.    Analyse statistique comparative des filières de la viande bovine, des céréales et des pommes de terre belges et françaises ..... | 36 |
| 1.1.    Analyses des prix de la filière viande bovine.....                                                                             | 36 |
| 1.2.    Analyse des prix de la filière des céréales .....                                                                              | 41 |
| 1.3.    Analyse des prix de la filière pommes de terre.....                                                                            | 44 |
| 2.    Enquête et analyse .....                                                                                                         | 48 |
| 2.1.    1 <sup>ère</sup> partie de l’enquête : rencontre avec des acteurs du monde agricole.....                                       | 48 |
| 2.2.    Résultats de l’enquête.....                                                                                                    | 50 |
| 2.3.    2 <sup>e</sup> partie de l’enquête : rencontre avec des producteurs .....                                                      | 57 |

|      |                                                     |    |
|------|-----------------------------------------------------|----|
| 3.   | Analyse empirique générale.....                     | 63 |
|      | Conclusion .....                                    | 68 |
|      | Bibliographie.....                                  | 70 |
|      | Annexes .....                                       | 78 |
| 1.   | Grille d’entretien (acteurs du monde agricole)..... | 78 |
| 1.1. | Filière viande bovine .....                         | 78 |
| 1.2. | Filière des pommes de terre.....                    | 79 |
| 1.3. | Filière des céréales .....                          | 80 |
| 2.   | Grille d’entretiens agriculteurs.....               | 81 |
| 2.1. | Filière céréales.....                               | 81 |
| 2.2. | Filière viande bovine .....                         | 82 |
| 3.   | Graphique des prix du marché du lait cru .....      | 83 |
| 4.   | Modèle de contrat Interbev .....                    | 84 |
| 5.   | Modèle de contrat de vente/achat de bétail .....    | 89 |
| 6.   | Modèle d'accord animaux sur commission.....         | 91 |

## Liste des acronymes

AFSCA - Agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire

AOP – Association d’organisation de producteurs

BBB – Blanc Bleu Belge

Cbot - Chicago Board of Trade

CePiCOP - Centre Pilote Céréales et Oléo-protéagineux

Cw3c – Cellule Wallonne de Contrôle Classement des Carcasses

DGCCRf - Direction générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des fraudes

EGA - États Généraux de l’Alimentation

FEBEV – Fédération Belge de la Viande

Fegra - Fédération des négociants en céréales de Belgique

FEVIA – Fédération de l’industrie alimentaire belge

FIWAP – Filière Wallonne de la Pomme de Terre

FWA – Fédération Wallonne de l’Agriculture

Interbev - Association nationale interprofessionnelle du bétail et des viandes

IPAMPA - Indice des prix d'achat des moyens de production agricoles

IVB – Association Interprofessionnelle pour la Viande Belge

JRC – Join Research Center

MATIF - Le Marché à terme international de France

OI – Organisation interprofessionnelle

OP – Organisation de producteur

PAC – Politique Agricole Commune

SCAM – Société Coopérative Agricole de la Meuse

SPF Économie – Service Public Fédéral Économie

SPW – Service public de Wallonie

Synagra - Association professionnelle de négociants en céréales et autres produits agricoles

UE – Union européenne

## **Introduction**

À la veille de la nouvelle réforme de la Politique Agricole Commune (PAC) et après 60 années d'existence, le secteur agricole européen évolue actuellement dans un contexte de forte concentration des industries transformatrices et de la distribution. Les agriculteurs européens sont ainsi tributaires d'acteurs, bien plus puissants économiquement, en amont et en aval de la filière.

Cette situation crée des déséquilibres au sein de la chaîne de production agroalimentaire, notamment au niveau du partage de la valeur ajoutée et du pouvoir de négociation des différents opérateurs économiques qui la constitue. Les producteurs agricoles, qui sont à la base de cette chaîne, évoluent donc dans un contexte difficile.

Une prise de conscience de la part des institutions européennes semble se concrétiser progressivement, traduite par la mise en place de stratégies visant à améliorer la position des agriculteurs. La création d'un secteur agricole innovant et résilient, afin de répondre aux incertitudes économiques, géopolitiques et climatiques de notre époque, est essentielle à la durabilité du secteur.

Les enjeux qui entourent le monde agricole, tel que la sécurité alimentaire, la santé des populations, la protection de l'environnement, etc. sont nombreux. Les consommateurs européens semblent également de plus en plus sensibles à certains critères de leur mode d'alimentation (proximité, qualité, impact environnemental, etc.).

Dès lors, des dispositifs en Europe se sont développés cette dernière décennie afin de mieux protéger les agriculteurs et donc de rééquilibrer les forces de pouvoir au sein de la chaîne. Cette étude a pour objectif, dans un premier temps, d'examiner les contributions théoriques et politiques visant à améliorer l'équilibre au sein des négociations commerciales de la chaîne de production agroalimentaire. Dans un deuxième temps, elle permet d'observer si ces différents cadres réglementaires permettent une perspective de changement dans les rapports de force qui opposent les agriculteurs avec les autres acteurs de la chaîne de production alimentaire. Enfin, cette recherche a également pour objectif de mieux comprendre comment fonctionnent les rapports de pouvoir en amont de la filière. Pour ce faire, l'étude se focalisera sur les relations commerciales entre le producteur et son/ses premier(s) acheteur(s).

L'objectif est donc de répondre à la question suivante : « Dans quelle mesure les initiatives et politiques mises en place au sein de l'Union européenne peuvent-elles permettre de rééquilibrer

le pouvoir de négociation des agriculteurs européens (principalement belges et français) face aux acteurs en aval de la filière ? ».

Pour répondre à cette question, la recherche est structurée de la manière suivante : le premier chapitre présente la problématique abordée dans cette étude et permet de justifier la question de recherche. Ce chapitre propose également un état des recherches scientifiques sur le sujet de l'étude. Le deuxième chapitre élabore une méthodologie afin d'encadrer la recherche. Le troisième chapitre présente certaines initiatives et politiques européennes visant à rééquilibrer le pouvoir de négociation des agriculteurs. Le quatrième chapitre présente brièvement les caractéristiques principales de l'agriculture en Belgique ainsi que trois filières agricoles belges. Le chapitre cinq se consacre à une analyse empirique divisée en trois parties. La première est une analyse statistique comparative de trois filières agricoles belges et françaises. La deuxième est un résumé d'entretiens réalisés à la fois auprès d'acteurs du monde agricole belge (experts et représentants d'agriculteurs) et d'agriculteurs de la Région wallonne. La troisième est une conclusion des données récoltées lors des deux points précédents.

# **Chapitre 1 – Objectif de recherche et méthodologie**

## **1. Présentation de la problématique**

Alors que les répercussions de la guerre en Ukraine sur la sécurité alimentaire mondiale inquiètent, notamment dans les pays en voie de développement fortement dépendant de l’approvisionnement en matière première agricole, le secteur agricole européen subit de même une forte pression bien que son autosuffisance alimentaire ne soit pas en danger (Conseil européen, 2022).

La crise du coronavirus avait déjà mis en lumière les failles du système agroalimentaire en Europe. La hausse des prix des intrants agricoles, les risques de pénuries et les restrictions à l’exportation ont ravivé les débats sur notre manière de produire et de consommer (IPES-Food, 2020). Les consommateurs ont ainsi été plus attentifs à leur achat alimentaire comme en témoigne une enquête sur les habitudes de consommation de l’AFSCA. Ainsi, « près de 1 consommateur sur 4 mange davantage de produits locaux depuis la pandémie de coronavirus. » (AFSCA, 2022).

Le conflit entre l’Ukraine et la Russie prend donc place dans un contexte économique déjà instable suite à la reprise des activités de production post-covid. La hausse des cours des matières premières et l’augmentation des coûts de l’énergie viennent une nouvelle fois ébranler le secteur agricole. Les producteurs subissent une pression supplémentaire face à l’augmentation de leur coût de production (Conseil européen, 2022). En Belgique, l’indice des prix des intrants en juin de cette année a progressé de 29,3% en comparaison à juin 2021 (Statbel, 2022). La question de l’accessibilité à l’alimentation pour les ménages à faibles revenus est également adressée face à l’inflation des prix (Conseil européen, 2022).

D’autres facteurs fragilisent le secteur agricole et l’accès à une alimentation saine, durable et abordable à tous. En 2022, le 6<sup>e</sup> et dernier rapport du GIEC à ce jour identifie les impacts du changement climatique avec un réchauffement actuel de 1,1°C sur la planète. Dans ce rapport, on peut constater que les conséquences sur la production et l’accès à la nourriture sont déjà mesurables et vont s’intensifier dans les années à venir. En Europe, les pertes agricoles ont triplé depuis 50 ans, notamment en raison de l’augmentation des phénomènes climatiques extrêmes (fortes précipitations, vagues de chaleur, sécheresse, etc.) et de la dégradation de l’environnement (qualité du sol, accès à l’eau, perte de la biodiversité, pollution des milieux, etc.) ce qui constitue une menace non négligeable pour la sécurité alimentaire (Commarmond et Duval, 2022).

Le secteur agricole joue un rôle clé dans l'atténuation et l'adaptation au changement climatique. La politique agricole commune de l'Europe (PAC) soutient et met en place des mesures en vue d'encourager une agriculture plus verte. Au sein de celles-ci, le « Pacte vert pour l'Europe » et la stratégie « De la ferme à la table » proposent une série d'actions afin d'accélérer la transition vers un système alimentaire plus durable. Un des objectifs principaux du Pacte vert pour l'Europe est la neutralité climatique en 2050 (Conseil européen, 2022). En effet, l'agriculture reste un des secteurs majeurs de production de CO<sub>2</sub> en Europe et est responsable de « 10,3 % des émissions de GES de l'Union et [que] près de 70 % de ceux-ci sont imputables au secteur de l'élevage » (Cour des comptes européenne, 2021).

Les défis imposés par le changement climatique sur le monde agricole sont nombreux. De plus, la croissance démographique qui s'accélère nécessitera des efforts supplémentaires pour garantir les rendements agricoles déjà menacés par d'autres facteurs tels que l'instabilité climatique, les risques sanitaires, etc. Dans cette conjoncture, les modes de consommation peuvent également jouer un rôle essentiel. Bien que des alternatives et nouvelles pratiques se développent pour une consommation plus durable et respectueuse de l'environnement (produits locaux, biologiques, équitables, etc.), l'accès à une alimentation de qualité, durable et à un coût abordable reste un défi de taille pour l'Europe.

Par conséquent, la sécurité alimentaire dépend de la résilience des chaînes alimentaires face aux pressions causées par les crises économiques, géopolitiques, économiques, sanitaires et environnementales comme en témoignent les exemples récents ci-dessus. Dans ce contexte, les politiques agricoles jouent un rôle essentiel dans le soutien du secteur agricole face à ces enjeux. C'est le cas de la Politique Agricole Commune (PAC) qui donne un cadre commun aux pays membres de l'UE en matière de politique agricole depuis 1962 (Commission européenne, s.d.).

La PAC a vu le jour dans un contexte de reconstruction de l'Europe après la Seconde Guerre mondiale. Les pénuries et les rationnements engendrés par celle-ci ont amené les décideurs politiques à introduire une politique commune dans le but d'assurer à la population un accès à une alimentation à bas prix et permettre aux agriculteurs de vivre correctement de leur travail (Verhaegen, 2020). La sécurité alimentaire et la protection des agriculteurs font donc parties des fondements de la PAC. Pour atteindre ces objectifs, une politique de soutien des prix a été mise en place afin que les agriculteurs investissent et se mécanisent dans une optique de modernisation. Pour stabiliser les prix et les revenus, des dispositifs de régulation des marchés seront également instaurés. Dans un premier temps, ces mesures permettront à l'Europe d'augmenter la compétitivité de son secteur agroalimentaire. Cependant, cette évolution rapide

de la productivité des exploitations a conduit petit à petit à une situation d'excédent de production important qui a conduit le secteur à de nouveaux déséquilibres entre l'offre et la demande. Pour corriger ces effets indésirables et contrôler les dépenses agricoles, plusieurs mesures seront prises (quota de production, réduction des prix de soutiens, etc.) et mèneront à la réforme de la PAC de 1992. Cette réforme provoque le passage d'un système de protection par les prix, où des mesures de prix garanti étaient appliquées, à un dispositif d'aides compensatoires aux revenus par des versements directs aux exploitations. Ces primes ne sont ainsi plus liées aux quantités produites, mais à la surface des exploitations. D'autres réformes suivront (celles de 1999 et 2003) toujours dans l'optique de réduire le budget affecté au secteur agricole en Europe tout en prenant une orientation de libéralisation du commerce international (Parlement européen, s.d. ; SPW, s.d.).

La dernière réforme de la PAC (2013) s'est déroulée de 2014 à 2020. Suite à quoi les discussions entre le Conseil de l'UE et le Parlement européen ont été engagées jusqu'à l'adoption de la nouvelle PAC qui s'exécutera durant la période 2023-2027 (Conseil de l'Europe, s.d.).

Cette politique a engendré d'importants changements structurels qui ont profondément modifié la structure de la chaîne de production agroalimentaire européenne. Les exploitations agricoles ont connu une forte spécialisation et concentration des moyens de production qui ont entraîné, en parallèle à d'autres facteurs, une disparition massive des agriculteurs. Par conséquent, « Entre 2003 et 2016, le nombre total d'exploitations agricoles dans l'UE-27 est passé de 15 millions à 10 millions, soit une diminution d'environ 32 % » (Schuh et al., 2022, p.11, [traduction libre]). Ce déclin est particulièrement important pour les petites exploitations (moins de 5 hectares) simultanément à une augmentation des grandes fermes (plus de 50 hectares) (op. cit., p.35). En aval du secteur, les distributeurs et les industries agroalimentaires sont également rentrés dans un processus de forte concentration. Ainsi, les grands distributeurs (supermarché, hypermarchés et discounters) représentent 54% des ventes totales de produits alimentaires dans l'UE (Détang-dessendre & Guyomard, 2020). Côté industrie alimentaire, « en 2016, 52% du chiffre d'affaires des industries agroalimentaires européennes était réalisé par 1% des entreprises les plus grandes. » (op. cit., p.87). Selon la Copa-Cogeca (s.d.), « Ces déséquilibres ont pour conséquence majeure une pression continue à la baisse sur les prix départ exploitation. Les agriculteurs ne parviennent pas à couvrir leurs coûts de production et encore moins à investir des fonds dans leurs activités agricoles, ce qui peut conduire à l'abandon de ces activités et à un manque important d'investissement dans l'innovation » (op. cit., p.3).

Conformément à la tendance européenne, le secteur agricole belge a perdu, entre 1980 et 2019, 68% de ses exploitations tandis que la superficie moyenne de celles-ci a triplé. Une forte diminution de la main-d'œuvre touche également le secteur avec une baisse de 62% des travailleurs entre 1980 et 2016 (Statbel, 2020).

L'écart de la rémunération des travailleurs agricoles et des travailleurs non agricoles permet également d'illustrer cette marginalisation des agriculteurs. En Belgique, pour comparer le revenu des agriculteurs à celui de la population active dans les autres secteurs marchands de l'économie d'une même région, il faut se baser sur le revenu comparable. Celui-ci est défini comme le salaire brut moyen des travailleurs non agricoles. Depuis les années 90, l'évolution du rapport entre le revenu du travail agricole et le revenu comparable n'a cessé de s'agrandir. En 2000, il représentait 68% du revenu comparable. Plus récemment, en 2019, le revenu du travail en agriculture par unité de travail s'élevait à 43,6%, soit moins de la moitié du revenu comparable (chiffres pour la Wallonie). Cette évolution peut être expliquée d'une part, car l'augmentation des revenus dans les secteurs non agricoles n'a pas été suivie en agriculture, ce qui a contribué à diminuer le rapport entre les deux revenus. D'autre part, car la réforme de la PAC en 1992, qui a baissé les prix garantis aux producteurs au profit d'aides directes, s'est révélée moins favorable pour les agriculteurs. De plus, l'introduction des aides européennes découplées en 2003 expose d'avantages les producteurs agricoles aux fluctuations du marché (DAEA et al., 2019 ; pp.42-44).

Dans l'article d'Etienne Verhaegen (2019) intitulé « L'évolution structurelle de l'agriculture belge », on observe que les changements structurels qui ont touché le secteur agricole ont notamment entraîné un transfert de la valeur ajoutée de l'agriculture de l'amont vers l'aval. Bien que la productivité du secteur agricole soit plus forte, ce ne sont pas les producteurs qui profitent de cette croissance, mais les secteurs en amont (les fournisseurs d'intrants) et en aval (le secteur de la transformation et de la distribution). La valeur ajoutée brute de l'agro-industrie n'a cessé de croître (d'environ 2,5% par an) alors que celle de l'agriculture stagne. Ainsi, « Le secteur de la production primaire en Belgique [...] comptait pour 34 % de la valeur ajoutée totale de l'agro-alimentaire en 1995. Il ne compte plus que pour 24% aujourd'hui. » (Verhaegen, 2019 ; p.21).

L'évolution des prix à la consommation par rapport aux prix perçus par les agriculteurs permet également de souligner ce transfert de valeur de l'amont à l'aval. Ainsi pour la viande bovine, « le prix à la consommation a augmenté de 73 % entre 1984 et 2017, tandis que le prix au producteur se situe aujourd'hui à un niveau inférieur à celui de 1984. Le prix annuel moyen

n'a, au cours de la période, dépassé (très légèrement) celui de 1984 que lors de 3 années » (Verhaegen, 2019 ; p.24).

L'étude de composition des prix de la viande bovine du SPF Économie de 2018 confirme cette tendance d'éloignement des prix perçus par l'éleveur en comparaison à l'évolution des prix de la viande bovine. Cette étude présente des résultats sur le calcul de la rentabilité des exploitations agricoles. Les données comptables disponibles pour la Région flamande durant la période 2012-2015 révèlent que la rentabilité est négative sur les quatre années renseignées, le revenu du travail étant insuffisant. Pour la Région wallonne, les données de 2015 montrent également une rentabilité négative après déduction du salaire imputé pour le travail familial. En conclusion, ce rapport affirme que cette différence d'évolution des prix ne permet pas aux exploitations spécialisées en viande bovine d'être rentable et par conséquent les producteurs ne sont pas rémunérés correctement (SPW, 2018).

Dans le cas de la pomme de terre, l'article « L'évolution structurelle de l'agriculture belge » d'Etienne Verhaegen (2019) montre également que les courbes d'évolution du prix à la consommation et à la production tendent à s'éloigner. Toutefois, la productivité du secteur dépend fortement d'une année à l'autre. Il est donc plus difficile d'analyser cette évolution en vue des variations interannuelles du prix au producteur (Verhaegen, 2019).

Une étude sur l'analyse du fonctionnement de marché de la filière de la pomme de terre en Belgique a également été menée par l'observatoire des prix en 2019. Ce rapport montre que la rentabilité de la production de pomme de terre est très volatile d'une année à l'autre, ne permettant pas toujours de rémunérer le travail familial correctement, bien que la production soit plus rentable que d'autres filières en grande culture. Selon les calculs sur la rentabilité présents dans cette étude, en 2018 et 2019, le revenu des exploitations en Région flamande était négatif après prise en compte de la rémunération du travail familial contrairement à la période 2009-2017. Pour la Région wallonne, la rentabilité est calculée en marge brute en euro/ha qui représente la différence entre le revenu et les charges opérationnelles. En 2018 et en 2019, la marge brute est faible en comparaison à la période 2013-2017. Cette différence de rentabilité et de marge brute par rapport à la période précédente peut être expliquée par le manque de productivité de l'année 2018 due à un fort épisode de sécheresse. Cette étude conclut que la rentabilité de la pomme de terre reste risquée « du fait de la grande sensibilité de la culture aux conditions climatiques et de la dépendance aux conditions de marché fixées par l'industrie de transformation » (Observatoire des prix, 2019 ; p.42).

Pour le secteur des céréales, une recherche intitulée « Etat des lieux et scénarios horizon 2050 de la filière des céréales en Région wallonne » montre que les prix des céréales, comme les prix des pommes de terre, sont sujets à une forte variabilité interannuelle qui est devenue croissante depuis 2003. Il apparaît également que le niveau de gain moyen et celui des charges opérationnelles ne connaissent pas la même évolution, rendant ainsi la rémunération des agriculteurs très variables. Les coûts de production des céréales ont fortement augmenté à cause de l'augmentation du prix des intrants, impactant également la rentabilité des exploitations. (Antier et al., 2020).

Ces différents cas illustrent la perte de rentabilité pour les producteurs agricoles. Cette situation interpelle les représentants des agriculteurs en Belgique qui dénoncent le manque de transparence dans la fixation des prix au sein de la chaîne alimentaire et la position faible des agriculteurs dans les négociations interprofessionnelles. Les syndicats agricoles belges, tels que la FWA ou encore le Boerenbond, se mobilisent ainsi pour plus d'équité dans la répartition de la valeur ajoutée pour une rémunération juste des producteurs.

À ce sujet, la FWA indique dans son rapport annuel de 2020, concernant le secteur viande bovine, travailler à « [...] renforcer la position des éleveurs dans la négociation (pratiques déloyales, mise en place de contrats de ventes, freintes, etc...) et améliorer la transparence sur les poids (vifs, pendu, abattus) et les prix à l'abattoir (Cw3c et IVB) [...] » (FWA, 2020 ; p. 8). Dans un dossier sur l'élevage bovin publié dans le 13<sup>e</sup> édit de Pleinchamps datant de 2019, Marie-Laurence Semaille rappelle l'importance de contrat équilibré dans les relations commerciales de la filière : « Si l'approche contractuelle est relativement neuve dans le secteur de la viande bovin, il n'en est pas moins certain qu'elle représente une vraie opportunité pour aller vers une meilleure répartition de la valeur ajoutée au sein de la filière. » (Semaille, 2019).

Au niveau européen, des outils et politiques pour rééquilibrer les rapports de force au sein de la chaîne agroalimentaire et ainsi accorder une position plus juste aux agriculteurs. Dans le cadre du règlement Omnibus instauré en 2017, des modifications ont été apportées au cadre légal d'application des règles de concurrence aux accords et pratiques des agriculteurs et de leurs associations. Ce règlement a notamment permis de renforcer « la contractualisation et le rôle des organisations de producteurs en matière de négociation collective des contrats de cession avec les premiers acheteurs de l'aval de la chaîne. » (Commission AGRI, 2018 ; p.30).

Une avancée majeure pour plus d'équilibre dans la chaîne de production alimentaire est celle de la Directive européenne sur les pratiques commerciales déloyales adoptée en 2019. Le

parlement européen et le conseil de l'UE dénoncent les déséquilibres de pouvoir de négociation entre les fournisseurs de matières agricoles et alimentaires et leurs acheteurs. Ainsi, il est énoncé que « Ces déséquilibres entre les pouvoirs de négociation sont susceptibles de conduire à des pratiques commerciales déloyales lorsque des partenaires commerciaux de plus grande taille et plus puissants essaient d'imposer certaines pratiques ou dispositions contractuelles qui leur sont favorables dans le cadre d'opérations de vente ». Ces pratiques sont désormais listées et peuvent faire l'objet d'une plainte de la part du fournisseur victime d'abus de pouvoir dans la relation commerciale (Parlement européen et Conseil de l'Union européenne, 2019). Cette directive a été transposée au droit belge en novembre 2021, par son insertion dans le livre VI du Code du droit économique (SPF Économie, 2021).

La future PAC fait du renforcement de la position des agriculteurs dans la chaîne de valeur un de ses principaux objectifs stratégiques. Afin de mener à terme ce projet, la nouvelle PAC entend « renforcer la coopération entre les agriculteurs, améliorer les synergies dans la chaîne de valeur, soutenir le développement de modèles de production axés sur le marché, encourager la recherche et l'innovation, augmenter la transparence du marché et garantir des mécanismes efficaces contre les pratiques commerciales déloyales. » (Commission européenne, s.d., [traduction libre]).

Le secteur agricole en France souffre également de fort déséquilibre au sein de sa chaîne alimentaire. Pour y remédier, la loi « pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et une alimentation saine et durable » a été promulguée en 2018 suite aux Etats Généraux de l'Alimentation (EGA) en 2017. Un des principaux objectifs de la loi est de mieux rémunérer les agriculteurs français. Pour y parvenir, cette loi entend notamment généraliser l'utilisation des contrats écrits entre l'agriculteur et le premier acheteur de ses produits. La première version de la loi Egalim de 2018 a voulu encourager la mise en place d'une contractualisation écrite à l'initiative du producteur sans la rendre obligatoire<sup>1</sup>. D'autres mécanismes, tels que la construction du prix en référence aux coûts de production, ont également été mis en place afin de permettre une meilleure répartition de la valeur dans la chaîne de production alimentaire. La seconde version de cette loi, dit Egalim 2, promulguée en 2021, rend désormais les contrats écrits obligatoires (Chambres d'Agriculture France, 2022). La France, à travers les lois Egalim, a donc choisi de faire de la contractualisation un des outils

---

<sup>1</sup> À l'exception de la filière du lait de vache et du label rouge pour la viande bovine

principaux pour rééquilibrer les relations commerciales et revaloriser la production des agriculteurs.

Le recours à la contractualisation, afin de réguler les marchés agroalimentaires en France, était déjà encouragé et préconisé par l'Autorité de la concurrence, notamment dans son étude thématique de 2012 intitulée « Autorité et concurrence ». À cet égard, l'Autorité a indiqué que « La formalisation de leurs relations contractuelles est de nature à constituer un gage de prévisibilité économique et de sécurité juridique accru. La contractualisation est, dans cette mesure, de nature à permettre aux agriculteurs de réagir aux variations brutales des cours et de mieux prévoir le niveau de leurs revenus sur une période de un à cinq ans. Elle peut aussi, en fonction du niveau des garanties retenu, constituer un élément de rééquilibrage du pouvoir de négociation contractuelle entre l'amont et l'aval, en réintroduisant une certaine équité contractuelle dans une logique proconcurrentielle » (Autorité de la concurrence, 2012 ; p.127).

En conclusion, divers mécanismes se mettent en place au niveau européen ainsi que dans certains États membres (comme en atteste la Loi sur l'alimentation en France), afin de renforcer le pouvoir de négociation des agriculteurs dans la chaîne alimentaire. Ces initiatives peuvent concerner l'ensemble des filières (comme les lois Egalim), ou être prises à l'intérieur d'une filière spécifique (comme le code de conduite dans la filière pommes de terre en Belgique). Ces mécanismes veulent corriger les déséquilibres engendrés par les changements structurels qui ont eu lieu dans le monde agricole depuis le milieu du 20<sup>e</sup> siècle. Les politiques productivistes ont modifié la structure de la chaîne de production alimentaire et l'ouverture au marché mondial a exposé les agriculteurs à une plus grande instabilité, entraînant leur marginalisation croissante. Les différentes crises (sanitaires, économiques, climatiques, etc.) qui ont touché le monde agricole ces dernières décennies ainsi que les enjeux liés à la sécurité alimentaire remettent au cœur des débats politiques la discussion sur la place qu'occupent les producteurs agricoles et l'importance d'une plus grande équité dans les systèmes de production. À ce jour, l'UE encourage le rassemblement des producteurs en organisation économique d'agriculteur afin de permettre des négociations plus équitables face à l'aval de la chaîne très concentré et puissant. L'UE a également fait de la lutte contre les pratiques commerciales déloyales un outil pour plus de transparence dans les relations commerciales au sein de la chaîne alimentaire. La nouvelle PAC, qui sera mise en œuvre en 2023, semble également prendre en compte les différentes problématiques liées aux difficultés vécues par les agriculteurs européens. Les lois Egalim en France figurent parmi les projets politiques intéressants à suivre, notamment en ce qui concerne

l'utilisation de la contractualisation comme outil de renforcement de la place des producteurs agricoles dans les négociations avec les autres acteurs de la chaîne.

Compte tenu de ces différents éléments, l'intérêt de cette étude portera sur : « Dans quelle mesure les initiatives et politiques mises en place au sein de l'Union européenne peuvent-elles permettre de rééquilibrer le pouvoir de négociation des agriculteurs européens (principalement belges et français) face aux acteurs en aval de la filière ? ». Cette recherche a également pour objet de mieux comprendre, au niveau belge, comment se déroulent les relations commerciales entre les producteurs et leurs premiers acheteurs. Dans cette optique, les contrats peuvent-ils servir de levier pour redonner un pouvoir de négociation dans les relations commerciales aux agriculteurs (tel qu'expérimenté actuellement en France avec les lois Egalim) ? Ces nouveaux cadres législatifs sont-ils potentiellement suffisants pour réellement inverser la tendance de la marginalisation des agriculteurs dans les filières ?

## 2. Méthodologie de recherche

Afin de mener à bien l'analyse des politiques et initiatives actuelles qui visent à accroître le pouvoir de négociation des agriculteurs européens, plusieurs dispositions mises en place au niveau européen, ainsi qu'en France, seront présentées dans les chapitres suivants : le règlement omnibus, les pratiques commerciales déloyales et la nouvelle PAC en ce qui concerne l'Europe et les lois Egalim en France. Une brève mise en contexte du monde agricole belge ainsi qu'une présentation générale des caractéristiques des trois filières concernées par la recherche seront également menées.

Comme annoncé ci-dessus, l'étude portera sur trois filières agricoles belges, celles de la viande bovine, des céréales et des pommes de terre. Elle se concentrera sur les relations commerciales entre les producteurs et leurs premiers acheteurs. Les filières viande bovine et céréales ont été choisies, car les pratiques commerciales entre le producteur et le premier acheteur sont assez peu documentées. Ces deux filières se distinguent néanmoins par des fonctionnements très différents, la filière céréales étant caractérisée par la présence de coopératives et un petit nombre d'acheteurs primaires, tandis qu'en viande bovine, le rôle des marchands atomisés reste important (même s'il a tendance à diminuer). La filière des pommes de terre est plus structurée et le recourt au contrat écrit entre le producteur et son premier acheteur est plus courant. Cette filière a aussi été choisie car elle est en plein processus de mise en place d'un cadre propre (un « code de conduite ») pour rendre plus transparentes et standardisées les relations

contractuelles. De manière générale, ces trois filières semblent encore pâtir d'un manque de transparence entre les différents acteurs de la chaîne de production.

La seconde partie de cette étude portera sur une enquête auprès de divers acteurs du monde agricole. Une confrontation des éléments théoriques et des données récoltées lors de l'enquête sera également menée. Les populations ciblées dans le cadre de cette recherche sont les représentants des agriculteurs (syndicats, coopératives agricoles) ainsi que des experts du secteur agricole (agroéconomiste, économistes ruraux). Ainsi, des entretiens ont été réalisés avec plusieurs organismes de la Région flamande et wallonne, actifs dans le secteur agricole (FWA, FEBEV, Departement Landbouw en Visserij, Boerenbond, Collège des producteurs, FEVIA, FIWAP). D'autres matériaux sont également exploités tels que : des données statistiques d'organismes tels qu'Eurostat, Statbel, l'Insee ou encore FranceAgriMer. Ainsi que des textes politiques concernant l'agriculture (lois, communiqués, ...). Une enquête a également été menée auprès de cinq agriculteurs exerçant dans le milieu de la viande bovine et des céréales, sous forme d'interviews. Ces entretiens ont été réalisés de manière semi-dirigée à l'aide de questionnaires préétablis (Annexe I et II) afin de laisser une liberté de discussion aux personnes interviewées.

La recherche repose donc sur une combinaison de données et de méthodes quantitatives et qualitatives. En ce qui concerne les données quantitatives, la méthode envisagée est une analyse statistique de l'évolution des prix payés aux agriculteurs et des revenus de ceux-ci ainsi que la comparaison de l'évolution de ces prix entre la Belgique et la France. Les données qualitatives exploitées sont celles des interviews réalisées.

## Chapitre 2 - Etat de l'art

Les déséquilibres de pouvoir dans la chaîne de distribution agroalimentaire européenne ainsi que la répartition inégale de la valeur au sein de celle-ci sont des sujets auxquelles une attention particulière a été adressée à partir des années 2000, notamment après les fortes fluctuations des prix des produits agricoles de base au cours de la période 2007-2008. De nombreux auteurs se sont intéressés à son fonctionnement afin de mieux comprendre les mécanismes de transmission des prix entre les différents acteurs en vue d'améliorer la situation des agriculteurs (Aramyan et Kuiper, 2009 ; Bartha et al., 2009 ; Bukeviciute et al., 2009 ; Vavra et Goodwin, 2005).

Ainsi ces déséquilibres sont reconnus par la communauté scientifique, mais aussi politique (Ciliberti et Frascarelli, 2013; Fałkowski et al., 2017). Les travaux s'accordent sur l'origine des asymétries observées dans la répartition des prix le long de chaîne. Elles seraient principalement dues à la structure du marché et à la forte concentration des secteurs en aval, tels que les industries et les distributeurs. Ces recherches soulignent également la structure fragmentée des exploitations agricoles et la position faible des agriculteurs dans la chaîne agroalimentaire (Aramyan et Kuiper, 2009 ; Bonny, 2005 ; Bukeviciute et al., 2009 ; Vavra et Goodwin, 2005).

La plupart des études s'intéressent aux relations des producteurs avec les secteurs en aval (transformateur, détaillant) et non avec les secteurs en amont (fournisseurs d'intrants), or pour mieux comprendre les relations de pouvoir au sein de la chaîne alimentaire et la place qu'occupe chaque acteur du secteur, il est pertinent de prendre en compte les relations des agriculteurs autant avec les secteurs en aval qu'en amont (Fałkowski, 2017).

D'autres recherches se sont intéressées aux instruments et politiques qui permettraient de renforcer la position des agriculteurs et d'ainsi rééquilibrer les inégalités de pouvoirs entre les acteurs de la chaîne agroalimentaire. Parmi ces pistes, on peut citer : la concentration de l'offre par le groupement des producteurs, la contractualisation pour réguler les pratiques commerciales, les chaînes d'approvisionnement alimentaire courtes ou encore la recherche de différenciation et la qualité des produits (par exemple, la labélisation) (Bartha et al., 2009 ; Velasquez et al., 2017).

Une notion importante qui revient dans cette littérature est celle du pouvoir de négociation qui fait référence au « pouvoir d'obtenir une concession d'une autre partie en menaçant d'imposer un coût ou de retirer un avantage si la partie n'accorde pas la concession » (Kirkwood, 2005).

Le rôle des politiques agricoles dans l'atténuation des déséquilibres dans la négociation fait également l'objet de recherches. Par conséquent, l'importance d'une plus grande législation dans les politiques agricoles et une application plus cohérente de la compétitivité a été adressée dans plusieurs travaux (Bartha et al., 2009 ; Parlement européen, 2016 Vélasquez et al., 2017).

Certains travaux ont montré que les chaînes d'approvisionnement alimentaire courtes peuvent avoir un impact sur le pouvoir de négociation des producteurs et donc permettent de rééquilibrer les pouvoirs entre les différents acteurs. Elles donneraient aux agriculteurs la possibilité d'une plus grande maîtrise sur le prix de vente final et par conséquent d'améliorer leur rémunération et leur bien-être (Parlement européen, 2016 ; JRC, 2013).

Une part importante des recherches menées ont également examiné le rôle des groupements d'agriculteurs (coopératives et organisations de producteurs) pour contrebalancer l'exercice du pouvoir de marché (Cacchiarelli et al., 2016 ; Van Herck, 2014 ; Vélasquez et al., 2017). Certaines études révèlent que ces formes d'associations de producteurs permettraient un meilleur accès aux ressources difficiles à obtenir pour un agriculteur seul. Les études soulignent que l'investissement collectif, tels que des services, des capitaux et des informations permettent de renforcer le pouvoir de négociation face aux acheteurs potentiels et aux fournisseurs d'intrants. Ils seraient également en mesure de réduire les risques associés à l'activité d'agriculteurs, avoir accès à d'autres canaux de commercialisation ainsi que bénéficier d'économie d'échelle (Cacchiarelli et al., 2018 ; Van Herck, 2014 ; Velázquez et al., 2017). La politique agricole européenne reconnaît depuis plusieurs décennies le rôle de l'associationnisme agricole et soutient les OP et coopératives. Des mesures ont ainsi été mises en place ces dernières années pour encourager le regroupement (Commission AGRI, 2018 ; Commission européenne, 2018 ; Di Marcantonio et al., 2022).

Parmi les autres pistes évoquées par les chercheurs et les politiques pour plus d'équité dans la chaîne de production alimentaire, il y a le recours à la contractualisation. Dans la littérature scientifique, le contrat est reconnu comme un mécanisme de gouvernance permettant d'améliorer l'efficacité des chaînes d'approvisionnement (Bouamra-Mechemache, 2015 ; Ciliberti, 2013 ; Vavra, 2009). Le recours aux contrats dans le secteur agricole s'est développé en parallèle aux changements d'organisation dans la chaîne agroalimentaire, mais l'ampleur de cette pratique reste peu connue (Bouamra-Mechemache, 2015 ; Vavra, 2009). Ainsi, l'utilisation des contrats dans l'agriculture est reconnue utile pour l'alignement des incitations, le partage des risques, le pouvoir de marché, les gains d'efficacité et l'amélioration de la transparence (Bouamra-Mechemache, 2015 ; Ciliberti, 2013 ; Vavra, 2009). Ces dernières

années, les responsables politiques européens ont souligné l'importance des contrats afin d'assurer une répartition plus équitable de la valeur tout au long de la chaîne d'approvisionnement agroalimentaire (Agricultural Markets Task Force, 2016). Toutefois, son utilisation ne garantit pas l'absence de pratiques abusives de la part des acteurs en position de force dans la relation contractuelle. L'implication des pouvoirs publics semble alors nécessaire pour une bonne application des contrats, notamment en cas de conflit entre les contractants (Gardella Tedeschi, 2021 ; Rehber, 2007 ; Vavra, 2009).

D'après la Commission européenne, une des conséquences principales du mauvais fonctionnement de la chaîne agroalimentaire serait les pratiques commerciales déloyales. Ces pratiques sont directement liées à l'utilisation des contrats puisqu'elles apparaissent lorsque des acteurs plus puissants imposent des arrangements contractuels à leur avantage dû au caractère incomplet des contrats (Di Marcantonio, 2019 ; JRC, 2017 ; Parlement européen, 2016). En 2019, l'Union européenne a adopté une directive sur les pratiques commerciales déloyales afin de protéger les petits fournisseurs de ces pratiques abusives (JRC, 2021).

En ce qui concerne les études menées en Belgique sur la contractualisation, très peu de recherches ont été conduites. Il existe une étude sur les contrats de production dans le secteur végétal et animal en Flandre datant de 2003. Cette recherche rappelle les avantages de l'agriculture contractuelle pour les deux parties contractantes. Elle permet, pour le producteur, une réduction des risques commerciaux grâce à des accords sur les prix, la récolte et les possibilités de vente. Pour les acheteurs, les avantages sont une plus grande certitude en termes d'approvisionnement, de quantité, de qualité et de prix (Gabriëls et Van Gijsegheem, 2003). À l'exception de cette étude flamande, il ne semble pas y avoir à ce jour de tentative de quantification du phénomène de contractualisation au niveau de la production agricole primaire.

## **Chapitre 3 - Les initiatives et politiques visant l'équilibre au sein de la chaîne de production agroalimentaire**

### **1. Initiatives et politiques européennes**

Les institutions européennes prennent conscience de la situation difficile des agriculteurs, entre les crises structurelles, les aléas climatiques et la libéralisation croissante des échanges qui fragilisent le secteur agricole. Des dispositions ont été instaurées afin de répondre à la nécessité de rééquilibrer les pouvoirs et de mieux distribuer la valeur dans la chaîne de production agricole. Ces stratégies représentent des outils déterminants pour mieux protéger les agriculteurs européens. Parmi les plus importantes, l'adoption du « règlement Omnibus », ainsi que la « directive sur les pratiques commerciales déloyales » sont présentées dans ce chapitre. Il sera abordé également les propositions de la nouvelle PAC, prochainement introduite, afin de veiller à plus d'équité entre les acteurs du secteur agricole.

#### **1.1. La réforme dite « Omnibus »**

Le règlement « Omnibus », entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2018, a dans son volet agricole apporté des modifications à quatre règlements de la réforme de la PAC de 2013. Il s'agit donc d'une réforme de mi-parcours entre cette dernière et la nouvelle PAC post-2020. L'objectif premier d'Omnibus est d'œuvrer à une simplification de la mise en œuvre de la PAC. Pour ce faire, les modifications encourues concernent les paiements directs, le développement rural, l'organisation commune des marchés et le règlement horizontal (Conseil européen, 2020).

Ces dernières décennies, l'abandon des politiques de régulation des marchés par la PAC, de concert avec la libéralisation progressive du secteur agricole, a mené petit à petit la politique agricole à être plus souvent confrontée aux règles de concurrence.

La conciliation de ces deux ensembles législatifs, ayant des objectifs et des intérêts divergents, peut mener à la création de conflits entre les différents opérateurs de la chaîne de production alimentaire. En effet, « sur un plan économique, la politique de concurrence est totalement orientée vers la satisfaction du consommateur, tandis que la PAC a globalement été construite autour du producteur » (Bizet, 2013).

Par ailleurs, les accords de fixation des prix et d'autres conditions d'échange, ou encore la répartition des marchés sont des pratiques interdites, dans le règlement de la concurrence, car il s'agit d'ententes anticoncurrentielles. Toutefois, des dérogations à ces règles existent dans le règlement de l'OCM. Ainsi, l'article 42 du TFUE indique que « *les dispositions du chapitre*

*relatif aux règles de concurrence ne sont applicables à la production et au commerce des produits agricoles que dans la mesure déterminée par le Parlement européen et le Conseil »* (Dumarçay, 2018). Un conflit fort médiatisé et très représentatif de cette situation de divergence entre la politique agricole et la politique de la concurrence est celui du cas du « cartel des endives » en France.

En 2012, la filière des endives française est condamnée par l'Autorité Française de Concurrence à payer une amende de 3,9 millions d'euros pour entente complexe et continue sur le marché français de l'endive de 1995 à 2010. Cette pénalisation se justifie par le fait que des organisations de producteurs de la filière des endives se sont concertées sur les quantités et les prix afin de les stabiliser. L'Autorité Française de Concurrence a considéré que ces échanges d'informations constituaient une entente généralisée sur les prix, et donc une pratique anticoncurrentielle interdite par le droit de la concurrence. Cette décision a cependant été réformée en 2014 par la Cour d'appel de Paris qui considéra qu'il s'agissait d'une exception agricole en matière de concurrence. Finalement, la Commission européenne trancha en cassation et détermina que les règles de concurrence ne pouvaient être appliquées compte tenu de la primauté de la politique agricole (Courades, 2020 ; Dumarçay, 2018).

Dans ce contexte, le règlement Omnibus est venu clarifier les règles d'exemption au droit de la concurrence. Ainsi, une des innovations majeures de ce règlement est l'extension de la négociation collective, y compris sur le prix pour tous les secteurs (Parlement européen, 2018 ; p.8). Cet ajustement du cadre juridique permet de renforcer les OP et AOP en leur permettant de mieux s'organiser pour négocier.

Pour renforcer la transparence au sein de la chaîne, le règlement Omnibus a aussi « encouragé les organisations interprofessionnelles à fournir à leurs membres des informations économiques sous la forme d'études de marché, de données statistiques agrégées ou encore d'études prospectives » (Détang-Dessendre et Guyomard, 2020 ; p.94).

Le règlement Omnibus a également étendu la possibilité de contractualisation à toutes les filières agricoles. Les producteurs, OP et AOP peuvent désormais exiger un contrat écrit avant la livraison de produits agricoles (Op. cit., p.93).

Auparavant, cette possibilité d'exiger un contrat était seulement applicable au secteur laitier dans le cadre du « paquet lait » mis en place en 2012. Suite à la fin des quotas laitiers, une série de mesures ont été mises en place afin de renforcer la position des producteurs laitiers dans la chaîne d'approvisionnement. Les États membres ont pu rendre la contractualisation obligatoire

dans le secteur laitier. Les agriculteurs ont également eu la possibilité de négocier collectivement les clauses de leurs contrats. Plusieurs rapports réalisés par la Commission européenne ont établi que la contractualisation dans ce secteur a eu des effets bénéfiques tels qu'une meilleure relation entre le producteur et le transformateur pouvant contribuer à une meilleure valorisation des produits lors des échanges. Le paquet lait a contribué à faire prendre conscience aux instances européennes et aux États membres, des avantages auxquels pouvaient contribuer les rassemblements des producteurs ainsi que la contractualisation pour mieux concentrer l'offre des producteurs et augmenter leur pouvoir de négociation (Courades, 2020 ; pp. 61-62).

Ces différents éléments montrent le cheminement des institutions européennes vers un cadre réglementaire qui reconnaît progressivement le rôle essentiel que peuvent mener les OP et les coopératives, ainsi que l'utilisation des contrats écrits, comme pistes d'actions sérieuses pour tendre vers plus d'équilibre au sein de la chaîne de production alimentaire.

## **1.2. La directive sur les pratiques commerciales déloyales**

En raison de l'asymétrie de pouvoir économique entre les acteurs de la chaîne de production alimentaire, des pratiques commerciales déloyales se développent au détriment des maillons les plus faibles de la chaîne de production alimentaire, c'est-à-dire les agriculteurs. L'Union européenne a déterminé que ces pratiques étaient une des causes principales de la mauvaise répartition de la valeur le long de la chaîne (JRC, 2020).

La Commission européenne (2013) les définit comme des pratiques « qui s'écartent manifestement des bonnes pratiques commerciales, sont [...]contraires à la bonne foi et à la loyauté des transactions et qui sont imposées unilatéralement par un partenaire commercial à un autre » (Commission européenne, 2013).

Ainsi, en avril 2019, la directive sur les pratiques commerciales déloyales dans le secteur agroalimentaire a été instaurée par le Parlement européen et le Conseil de l'Union européenne. Dans les faits, il s'agit d'une norme commune minimale qui permet de sanctionner ces abus. Chaque État membre doit l'intégrer dans leur base juridique interne, et est en mesure de l'adapter si nécessaire (en respectant le minimum imposé) (JRC, 2020 ; p.19).

Ces pratiques s'appliquent aux relations commerciales entre les fournisseurs du secteur agroalimentaire et leurs acheteurs. Il peut s'agir, par exemple, de retards de paiement, de modifications unilatérales des contrats, d'inclusion de clauses contractuelles ambiguës ou incomplètes, de la résiliation ou de la perturbation ou de l'interruption des contrats et de

l'utilisation abusive d'informations confidentielles. Le texte final de la directive décrit une liste de 16 pratiques commerciales déloyales à proscrire. Dix de ces pratiques sont dites « noires », c'est-à-dire qu'elles sont complètement interdites, peu importe la circonstance. Les six pratiques restantes sont considérées comme « grises » et peuvent être autorisées si l'acheteur et le fournisseur se sont entendus clairement à leur sujet (Op. cit., p.19).

En Belgique, la transposition de la directive au droit belge a eu lieu en novembre 2021. Ainsi, si des producteurs ou petites entreprises sont victimes de ce type de pratiques, elles peuvent dénoncer celles-ci et l'acheteur sera sanctionné. Les victimes peuvent également bénéficier de l'anonymat afin de protéger leur identité et faciliter la procédure de plainte. La conclusion d'un accord écrit n'est pas nécessaire pour pouvoir porter plainte contre un abus de cette sorte. Toutefois, ces nouvelles règles permettent aux vendeurs « d'exiger une confirmation écrite des conditions relatives à la fourniture de leurs produits » (Huys, 2021 ; p.2). La présentation d'un accord écrit peut faciliter la procédure de plainte, permettant l'accès à une preuve écrite (Op. cit., p.3).

### **1.3. La nouvelle PAC post-2020**

La nouvelle PAC sera appliquée durant la période 2023-2027. Elle vise trois objectifs principaux : « renforcer la contribution de l'agriculture aux objectifs de l'UE en matière d'environnement et de climat, assurer un soutien plus ciblé aux petites exploitations et laisser aux États membres une plus grande marge de manœuvre pour adapter les mesures aux conditions locales » (Conseil européen, s.d.).

Neuf grands objectifs clés ont également été établis. Parmi ceux-ci, la nouvelle PAC veut renforcer la position des agriculteurs dans la chaîne de production agroalimentaire. Afin de remplir cet objectif, la nouvelle PAC souhaite, premièrement, renforcer la coopération entre les agriculteurs. Elle soutient ainsi la création d'OP et de coopératives dans le but d'amélioration du fonctionnement de la chaîne de valeur. L'Union européenne souhaite ainsi renforcer le pouvoir de négociation des agriculteurs et leurs possibilités de coopérer dans le cadre du droit de la concurrence. Deuxièmement, la nouvelle PAC œuvre à renforcer les synergies au sein des chaînes de valeur. Ainsi, pour assurer le bon fonctionnement et la compétitivité de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, la Commission a proposé en avril 2018 une directive relative aux pratiques commerciales déloyales dans les relations interentreprises dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire (présenté dans le point précédent). Troisièmement, la PAC veut soutenir le développement de modèles de production axés sur le marché, par exemple via

le développement de l'alimentation biologique et du développement des systèmes alimentaires locaux et des chaînes de circuits courts. Quatrièmement la PAC encourage la recherche et l'innovation dans le secteur agroalimentaire afin d'améliorer la compétitivité du secteur agroalimentaire européen et de soutenir la transition vers un système de production agroalimentaire plus durable (Commission européenne, s.d.).

## **2. Les lois Egalim 1 et 2**

### **2.1. Contexte du développement des lois Egalim en France**

Le secteur agricole français a vécu, tout comme de nombreux autres pays d'Europe, des changements structurels importants depuis la mise en place de la PAC (spécialisation des producteurs, forte hausse de la productivité, augmentation des surfaces exploitées et de la taille des exploitations, etc.). Pourtant, ces évolutions ne semblent pas être en faveur de la qualité de vie des agriculteurs. Comme vu dans les parties précédentes, les déséquilibres dans la chaîne de production agroalimentaire et la position des agriculteurs au sein de celle-ci a pour conséquence, pour ces derniers, un faible pouvoir de négociation. Ils ont également des difficultés à valoriser leur production agricole et percevoir, de leur vente, un prix d'achat rémunérateur.

Par manque d'alternatives, ils sont souvent contraints d'accepter des propositions peu avantageuses. Même lorsque des contrats sont établis, dus à leur faible pouvoir économique, ceux-ci ne sont pas forcément avantageux pour eux et il leur est difficile d'imposer leurs conditions. La « guerre des prix », menée par les grands distributeurs et les industriels, en faisant pression sur les secteurs en amont pour vendre à des prix toujours plus bas, dévalorise les produits alimentaires aux yeux des consommateurs. Le secteur agricole français, qui est un des plus compétitifs au niveau mondial, n'est pas exempté de ces problématiques.

Dans cette optique, la loi française Egalim 1 a eu pour objectif la mise en place de différentes mesures visant à favoriser une meilleure répartition de la valeur et à rééquilibrer les relations entre l'amont et l'aval des filières afin de garantir une rémunération juste pour les agriculteurs. Plus de trois ans après l'instauration de cette loi (novembre 2018), et depuis sa récente révision avec Egalim 2 (octobre 2021), il est intéressant de faire un point sur les effets de ces deux lois (Chambre d'agriculture, 2022).

### **2.2. La première loi Egalim**

La première loi Egalim, de son nom complet « loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et une alimentation saine et durable », promulguée le 1<sup>er</sup> novembre

2018, a été développée dans un contexte de remise en question du modèle agricole et alimentaire en place. Elle résulte des États généraux de l'alimentation (EGA) de l'année 2017 qui avait parmi ces quatre principaux objectifs, celui de « permettre aux agriculteurs de vivre dignement de leur travail par le paiement de prix justes » (Ministère de l'alimentation et de l'agriculture, 2017).

Cette loi a poursuivi trois objectifs majeurs : « payer le juste prix aux producteurs pour leur permettre de vivre dignement de leur travail ; renforcer la qualité sanitaire, environnementale et nutritionnelle des produits ; favoriser une alimentation saine, sûre et durable pour tous » (Ministère de l'alimentation et de l'agriculture, 2019).

Le titre 1<sup>er</sup> de la loi concerne les mesures visant à améliorer l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire afin de garantir un meilleur revenu aux agriculteurs. Ces mesures peuvent être regroupées en deux points principaux. Le premier rassemble les mesures permettant de favoriser une meilleure répartition de la valeur. Le second comprend les mesures visant à rééquilibrer les relations entre l'aval et l'amont des filières.

### **2.3. Favoriser une meilleure répartition de la valeur**

Deux principaux mécanismes ont été mis en place afin d'atteindre cet objectif : le relèvement du seuil de revente à perte et l'encadrement des promotions. Ces dispositions avaient pour ambition de provoquer un mécanisme de transfert de la marge des distributeurs vers les fournisseurs dans le but de leur donner accès à de meilleures conditions d'achat de la matière première agricole. Celles-ci, par effet de « ruissellement » profiteraient également aux producteurs, relâchant ainsi la pression sur les prix d'achat (Commission des affaires économiques, 2022).

L'augmentation de 10% du seuil de revente à perte doit permettre de s'opposer aux stratégies commerciales permettant aux distributeurs de vendre toujours à un prix le plus bas possible. Dans la loi, il est interdit de revendre un produit en dessous de son prix d'achat effectif. Les distributeurs doivent donc respecter un seuil appelé « seuil de revente à perte ». Pour augmenter la rentabilité d'un produit, le distributeur applique des marges très basses, voire nulles, sur des produits de grande consommation, afin d'en faire des produits d'appel pour attirer le consommateur. Le distributeur ne couvre, par la vente de ces produits, pas l'entièreté de ses coûts. Il essaye donc de réaliser des gains sur les prix en amont en faisant pression sur les prix de ses fournisseurs. Ces pratiques, en plus d'augmenter les pressions sur les acteurs en amont, moins puissants, entraînent également une dévalorisation des produits agricoles, car le regard

du consommateur sur les prix de ces produits d'appel est biaisé (Commission économique, 2019 ; Ministère de l'économie, 2020). Afin de remédier à cette problématique, les législateurs ont mis en place une mesure visant à augmenter le seuil de revente à perte de 10%. Par cette mesure les distributeurs devaient être incités à faire de plus grandes marges sur les produits de grandes marques, ce qui allègera la pression sur les prix de vente des secteurs en amont, permettant ainsi une meilleure redistribution de la valeur entre les acteurs (Commission économiques, 2019 ; pp.11-12).

Une autre difficulté commune aux secteurs de la vente de détail est celle de l'utilisation abusive des promotions. Cette pratique engendre également une dévalorisation sur les produits concernés, le prix de vente aux consommateurs ne reflétant plus l'entièreté des coûts de production des secteurs en amont. Avec la loi Egalim, les promotions doivent désormais respecter certaines limites. En valeur, elles ne peuvent pas être supérieures à 34 % du prix de vente au consommateur ni plus de 34% de produit vendu en plus. Ce dispositif concerne les réductions chiffrées, les quantités offertes, le cagnottage d'un produit et les bons de réduction sur un produit défini. En volume, elles doivent porter sur des produits ne représentant pas plus de 25 % du chiffre d'affaires de la convention (à l'exception pour les produits périssables menacés d'altération rapide) (Commission économiques, 2019 ; Ministère de l'économie, 2020).

#### **2.4. Rééquilibrer les relations entre l'amont et l'aval des filières**

Deux dispositifs principaux ont été instaurés pour plus d'équilibre au sein de la chaîne de production agroalimentaire. Celui de la contractualisation inversée ainsi que celui de la construction du prix en référence aux coûts de production.

Au sujet du premier, dans les relations entre producteurs agricoles et acheteurs, ce sont les acheteurs qui définissent généralement le prix d'achat des productions. La loi Egalim, via son article 1<sup>er</sup>, encourageait la mise en place d'une contractualisation écrite à l'initiative du producteur. L'idée était d'inverser cette manière d'opérer afin de permettre aux agriculteurs d'avoir plus de poids dans les négociations en leur offrant la possibilité de proposer un prix de vente (Commission économiques, 2019 ; p.18). Cette mesure concerne la première vente de produits agricoles entre le producteur et l'acheteur sur le territoire français. Elle ne concerne pas les produits destinés aux marchés extérieurs. Au niveau de la forme, les contrats devaient désormais inclure certaines clauses obligatoires (clauses relatives au prix ou aux modalités de détermination et de révision du prix, quantité, origine, qualité des produits livrés et modalité de

collecte ou de livraison des produits, modalités relatives aux procédures et délais de paiement, durée du contrat ou de l'accord-cadre, etc.) (Commission économique, 2022 ; pp.18-19). En cas de refus ou de réserves de l'acheteur, celui-ci doit les justifier. Si le producteur travaille dans un secteur où la contractualisation écrite n'est pas requise, il peut réclamer à l'acheteur une offre de contrat écrit (Op. cit., p.19).

La contractualisation, par la loi Egalim 1, n'a donc pas été rendue obligatoire à strictement parler. Toutefois, via des accords professionnels étendus ou des décrets en Conseil d'État, la loi permettait de l'imposer pour la vente d'un produit agricole. Une durée minimum de contrat était également fixée afin de rendre la résiliation inapplicable au-delà de celle-ci pour les productions entamées depuis moins de cinq années. Malgré ces mesures, la contractualisation écrite est restée facultative pour la majorité des filières (à l'exception de la filière bovine laitière, de la viande bovine exclusivement pour le segment label rouge et dans la filière du lait de chèvre). Il est également difficile de mesurer l'impact de la contractualisation écrite de manière générale, car les contrats relèvent du droit privé et il n'existe pas d'outils pour suivre leur mise en place (Commission économiques, 2019 ; Commission économique 2022)

Une autre mesure phare de la première loi Egalim est la construction des prix par référence aux coûts pertinents de production. Cette mesure vise à ce que les prix des matières premières agricoles soient construits à partir des coûts de production de l'agriculteur. De ce fait, le prix est ainsi fixé en amont de la filière et non plus en aval. D'autres critères doivent également être pris en compte. Il s'agit d'« un ou plusieurs indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur le ou les marchés et sur lesquels opère l'acheteur » ainsi qu'« un ou plusieurs indicateurs relatifs aux quantités, à la composition, à la qualité, à la traçabilité, ou au respect d'un cahier des charges ». Ce sont les organisations interprofessionnelles (OI) qui doivent composer et partager ces indicateurs (Commission économiques, 2022 ; pp.18-19).

## **2.5. Impacts des mesures de la loi Egalim 1**

Selon une étude sur les effets du relèvement du seuil de revente à perte et de la limitations des promotions (2020), les résultats sur les impacts de ces deux mesures sont plutôt mitigés. D'une part, car la durée de l'étude trop courte n'a pas permis de montrer d'effets marqués. D'autre part, l'impact de ces mesures sur le revenu des agriculteurs n'a pu être analysé par manque de données accessibles (Ministère de l'économie, 2020).

Dans le rapport mené par la DGCCR, il a été constaté au sujet des promotions que les mesures concernant les limites sur la valeur ont été globalement appliquées par les distributeurs. Au

sujet des limites sur les volumes, il n'y a pas assez d'éléments actuellement pour évaluer l'effet de la mesure. En ce qui concerne le seuil de revente à perte, il n'y a pas eu d'inflation notable sur les produits de consommation. Bien que l'absence d'effets négatifs ait été constaté, un manque de données concernant ces mesures n'a pas permis encore de pouvoir juger objectivement les répercussions. Les législateurs ont décidé de les prolonger pour deux années et demie supplémentaires (Ministère de l'économie, pp.11-13).

D'après le rapport d'information réalisé par la commission des affaires économiques (2022), des effets sur les prix perçus par les producteurs ont pu être observés dans le secteur du lait de vache. Il a pu être observé une amélioration des relations commerciales ainsi que du prix du lait payé aux producteurs. De fait, durant l'année 2019, ce prix est resté supérieur aux prix d'achat du lait en 2018. La contractualisation a donc eu des effets bénéfiques et observables dans ce secteur.

Effectivement, selon les données publiées de FranceAgriMer (2020), le prix du lait payé au producteur a augmenté durant toute l'année 2019. La baisse traditionnelle du prix, de mars à juillet, n'a également pas été constatée alors que cette période se caractérise d'ordinaire par un pic de collecte et une diminution saisonnière du prix. Selon le rapport, plusieurs facteurs expliquent ce mouvement : la faiblesse de l'offre comparée à une forte demande, la remontée du cours de la poudre de lait écrémé qui a compensé le recul du prix du beurre cette année-là et aussi la mise en place de la loi Egalim. Ces facteurs ont permis d'augmenter significativement le prix du lait.

Si l'on compare le cas français avec le prix du lait cru des pays voisins (Belgique, Allemagne, Pays-Bas, Italie et l'UE 27) (Annexe III), on remarque que durant la période 2019 à 2020, le prix du lait cru a augmenté en France mais pas dans les pays voisins. Dans ce contexte, c'est le prix vendu sur le marché qui est représenté et non le prix payé à l'agriculteur. Cependant, il est tout de même intéressant de noter que la hausse du prix payé au producteur s'est effectuée en parallèle d'une hausse du prix du lait sur le marché français.

Toutefois, après trois années de hausse constante, cette conjoncture favorable aux revenus des producteurs laitiers s'est essoufflée à la fin du premier trimestre 2020. Effectivement, la crise sanitaire, qui a créé un fort risque de déséquilibre entre l'offre et la demande et la chute des cours des produits industriels, ont inversé la tendance. La baisse saisonnière a été également beaucoup plus marquée que les années précédentes. Les coûts de production ont aussi augmenté

par rapport à 2019 (IPAMPA). La marge des producteurs laitiers s'est donc dégradée en 2020 (FranceAgriMer, 2022).

Le constat général indique que les mesures prises pour améliorer le revenu des agriculteurs et leur donner une plus grande place dans les négociations n'ont pas eu les effets espérés. Effectivement, bien que certains prix de produits alimentaires ont connu une hausse durant l'année 2019 et au début de l'année 2020, ceux-ci sont rapidement repartis à la baisse. Les marges des industriels sur les produits alimentaires n'ont pas diminué et des stratégies de contournement des mesures d'encadrement des promotions et du seuil de revente à perte par les distributeurs ont été constatées. Les études menées, pour observer les effets de la première loi, n'ont pas non plus montré d'effets notables sur la rémunération des agriculteurs.

## **2.6. La loi Egalim 2**

La loi Egalim 2 (18 octobre 2021) va poursuivre sur la lancée de la première loi Egalim. La contractualisation écrite devient obligatoire entre un producteur agricole et son premier acheteur à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2023 (entrée anticipée en 2022 pour certaines filières comme la viande bovine). Les contrats devront être conclus pour une durée minimale de trois ans (LSA, 2021).

Interbev, l'interprofession du bétail et de la viande en France, partage sur son site internet différentes données sur les contrats dans la filière viande bovine. Dès lors, un guide de contractualisation bovine a été publié en mai 2019. Il est également possible de trouver plusieurs modèles de contrats-type. En annexe de cette recherche se trouve le « Modèle de contrat de vente de bovins vifs par un éleveur à un premier acheteur (hors négociation collective par une OP) » (Annexe IV) (Interbev, s.d.).

Afin de renforcer la prise en compte des indicateurs de coûts, de qualité et de marché, le contrat devra notifier la formule de calcul déterminant le prix et la pondération des indicateurs de référence. Une interdiction des clauses d'alignement automatique sur le prix des concurrents avec lesquels l'acheteur contracte doit être respectée (LSA, 2021).

Une nouvelle mesure expérimentale, nommée le « tunnel prix », sera mise en place pendant une durée de 5 ans. Le prix convenu dans le contrat pourra, avec ce dispositif, varier grâce des bornes minimales et maximales convenues par les parties. « Entre ces seuils, la variation des indicateurs de coûts de production s'applique automatiquement, garantissant pour les agriculteurs une indexation du prix plancher, et donc une possibilité de ne pas produire à perte – mais sans les protéger du risque de se voir imposer un mécanisme favorisant davantage la

baisse que l'augmentation du prix. ». Cette expérimentation sera rendue obligatoire pour la filière de la viande bovine dès le 1er janvier 2022 jusqu'au 31 décembre 2026. Elle est facultative pour les autres filières (Op. cit.).

La loi Egalim 2 renforce également la transparence sur le coût d'achat de la matière première agricole et pose le principe de 'non-négociabilité'. Les matières premières agricoles devront obligatoirement avoir leur prix d'achat inscrit dans les conditions générales de vente (CGV) des produits alimentaires (Op.cit.).

## **Chapitre 4 - Caractéristiques générales de l'agriculture en Belgique**

En Belgique, l'agriculture est administrée par les compétences régionales (Région flamande, Région Bruxelles-Capitale, Région wallonne).

En 2021, les terres agricoles cultivées occupaient 44,6% de la superficie de la Belgique (Statbel, 2022). Au nord du pays, les exploitations pratiquent principalement de l'élevage, de l'horticulture et de la culture de pommes de terre. Au sud, on retrouve des cultures céréalières et betteravières ainsi que des superficies dédiées à l'élevage bovin (Statbel, 2021).

La proportion des terres agricoles destinées à l'agriculture biologique est de plus ou moins 7,4% sur l'ensemble de la superficie agricole utilisée en Belgique. Pour la Flandre, cette proportion atteint à peine 1,6% tandis que la Wallonie cumule un total de 12,4% de terres agricoles pour les cultures biologiques. (Statbel, 2022).

En Belgique, l'élevage est, en termes de valeur de production, prédominant. La filière bovine est suivie de la filière porcine. La culture de pommes de terre et de fruits sont également des secteurs agricoles importants en Belgique (Statbel, 2021).

En ce qui concerne les agriculteurs, 85% des chefs d'exploitations sont des hommes. 55% des chefs d'exploitations ont plus de 55 ans (Statbel, 2022).

### **1. Caractéristiques générales des filières étudiées**

#### **1.1. Filière viande bovine**

Depuis les années 1990, le cheptel des bovins est en baisse en Belgique. Ce sont principalement les bovins destinés à la consommation de viande qui sont touchés par cette baisse. En effet, le nombre de vaches laitières a augmenté de 11% depuis 2012 (Statbel, 2022). En fonction de la région, l'ampleur de la perte du nombre de bovins n'est pas la même. Pour la Wallonie, entre 1990 et 2016, la diminution s'élève à 23,3% (Commission Viande Bovine, 2019).

Le secteur de la viande bovine est un des secteurs les plus importants au niveau national. Il représente 16 % de la valeur totale de la production agricole en Belgique (Commission Viande Bovine, 2019). Le blanc-bleu belge est la race bovine la plus commune en Belgique. Sa part de marché s'élève à 85% (Belgianmeat, s.d.).

Au niveau du stade de production, il existe deux activités principales, l'élevage et l'engraissement. Les engraisseurs sont principalement présents en Flandre, tandis que la

Wallonie est plus spécialisée dans l'élevage. Certaines exploitations font à la fois de l'élevage et de l'engraissement (SPF économie, 2019).

### **1.2. Filière des céréales**

En 2017, les céréales représentaient en Wallonie un peu moins de 60% des terres céréalières du pays. Il s'agit donc d'un secteur important au sein de l'agriculture wallonne (Collège des Producteurs, 2019).

La production céréalière en Belgique est principalement destinée à l'alimentation animale. Ainsi, seulement 9% de la production céréalière totale est destinée à l'alimentation humaine. La Belgique est donc contrainte d'importer une quantité importante de céréales afin de nourrir sa population (Collège des Producteurs, 2019).

### **1.3. Filière des pommes de terre**

La filière des pommes de terre en Belgique est essentielle au secteur économique. Elle représente 7% en valeur de la production agricole belge (SPF économie, 2019). En effet, en plus d'être importante pour le secteur agricole, la majorité des pommes de terre sont destinées à la transformation en Belgique (Statbel, 2022). Ainsi, la Belgique est le premier exportateur mondial de préparations surgelées à base de pommes de terre (SPF économie, 2019).

Il n'existe pas qu'une seule filière de la pomme de terre. En fonction du produit final, une variété spécifique est utilisée. Ces filières n'empruntent également pas le même circuit de transformation (SPF économie, 2019).

## **Chapitre 5 – Analyse empirique**

### **1. Analyse statistique comparative des filières de la viande bovine, des céréales et des pommes de terre belges et françaises**

En vue de mieux appréhender le fonctionnement des filières concernées par l'étude, mais également de pouvoir objectiver les effets des différentes politiques et initiatives mises en place pour rééquilibrer les pouvoirs au sein de la chaîne de production alimentaire, une analyse statistique comparative sera menée dans ce chapitre.

Pour ce faire, cette partie s'intéresse à l'évolution des indices des prix à différents niveaux de la chaîne de production. Concernant les données statistiques des filières belges, celles-ci proviennent en grande majorité de la source de données de Statbel. L'analyse est basée sur les indices des prix perçus par les agriculteurs, des prix à la production de l'industrie ainsi que des prix à la consommation. Ensuite, l'évolution des prix en Belgique sera comparée à celle de la France de manière à examiner si un effet des lois Egalim peut déjà être observé, c'est-à-dire si une meilleure valorisation des produits agricoles est visible et si une éventuelle augmentation des prix aux producteurs est transmise aux autres maillons de la chaîne (transformation et commerce de détail). Il est important de noter que les lois Egalim et leurs dispositifs étant encore fort récents, cette partie de la recherche est exploratrice et n'a pas pour ambition de tirer des conclusions formelles sur le « bon » ou « mauvais » fonctionnement de ces lois. Il s'agit donc de mener de premières observations sur les données disponibles.

Pour réaliser cette comparaison, les sources de données d'Eurostat ainsi que de la DG Agri sont exploitées.

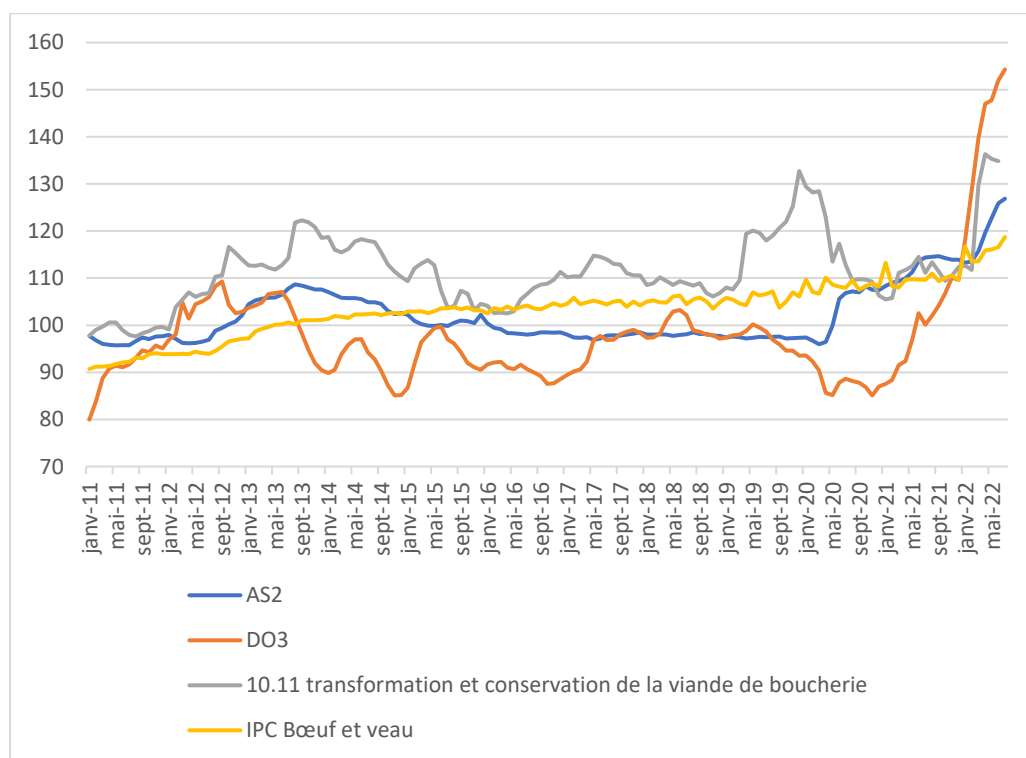
#### **1.1. Analyses des prix de la filière viande bovine**

Le graphique 1 permet de comparer l'évolution des indices des prix pour deux types de carcasses de bovins belges avec les prix à la consommation de bœuf et de veau et les prix à la production de l'industrie de transformation et de conservation de la viande de boucherie. La carcasse AS2 correspond aux carcasses des jeunes taureaux tandis que la carcasse DO3 concerne les carcasses des vaches de réforme. L'indice des prix de ces deux types de carcasse correspond aux prix perçus par les producteurs. L'indice des prix à la consommation, calculé par Statbel, permet de mesurer l'évolution du prix d'un produit (ou d'un ensemble de produits) acheté par le consommateur. On peut observer sur le graphique qu'à partir de la moitié de l'année 2013, l'indice des prix de la carcasse DO3 ne suit plus l'évolution de l'indice des prix à la consommation de bœuf et de veau. Début de l'année 2015, il en est de même pour les carcasses

AS2. La forte évolution du prix des deux carcasses depuis le début de l'année 2022 est due principalement à l'augmentation du coût de l'énergie et du prix des intrants (alimentation du bétail).

Dans le même graphique, on peut observer l'évolution de l'indice des prix à la production de l'industrie de transformation et de conservation de la viande de boucherie (NACE<sup>2</sup> 1011). Il est important de noter que ces prix comprennent ceux de plusieurs sortes de viande, dont principalement la viande bovine et la viande porcine. Il n'est donc pas possible de connaître l'évolution des prix à la production de l'industrie de transformation et de conservation spécifique à la viande bovine de boucherie.

**Graphique 1.** Evolution des indices du prix de deux types de carcasses bovins (AS2 et DO3), du prix du bœuf et du veau à la consommation de détail et du prix à la production de l'industrie de transformation et de conservation de la viande de boucherie, Belgique, Belgique (Indice 2013 = 100)



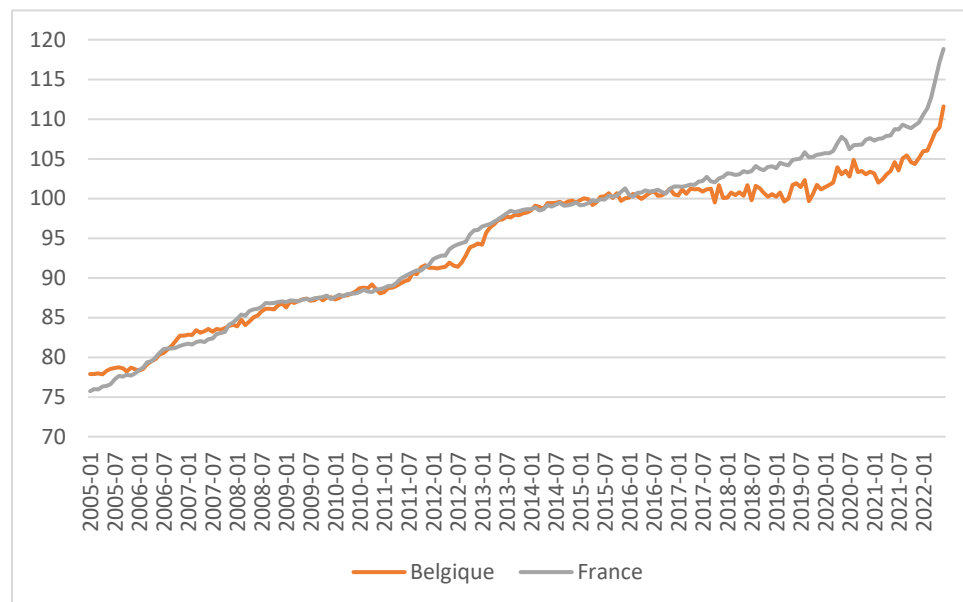
Sources : Departement Landbouw en Visserij (DLV) de la Région flamande, Statbel.

Pour comparer l'indice des prix à la consommation de différents pays européens, on utilise l'indice des prix à la consommation harmonisé publié par Eurostat. Le graphique 2 présente l'évolution de cet indice pour la viande de bœuf et de veau en Belgique et en France. L'évolution de l'indice des prix des deux pays reste similaire jusqu'en 2016. Ainsi, entre

<sup>2</sup> La NACE est la nomenclature européenne type des activités économiques productives.

décembre 2004 et janvier 2016, l'indice des prix augmente de 25,05% pour la France et de 22,73% pour la Belgique. En comparaison, entre la période de janvier 2016 et janvier 2022, la France a amorcé une hausse plus marquée avec 10,1% contre 5,86% en Belgique, creusant ainsi l'écart entre les deux pays.

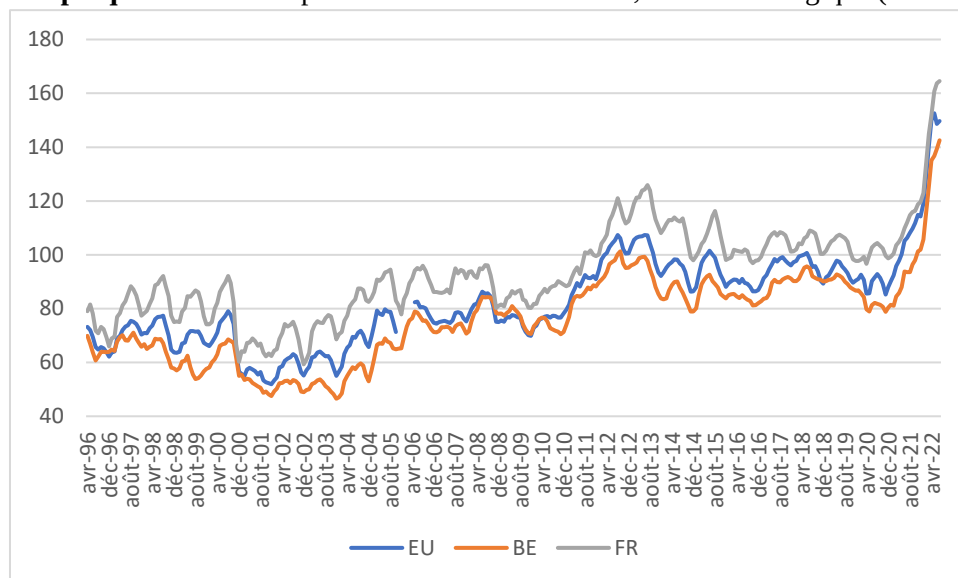
**Graphique 2.** Indice des prix à la consommation harmonisé de la viande de bœuf et de veau, France et Belgique (Indice 2015 = 100)



Source : Eurostat.

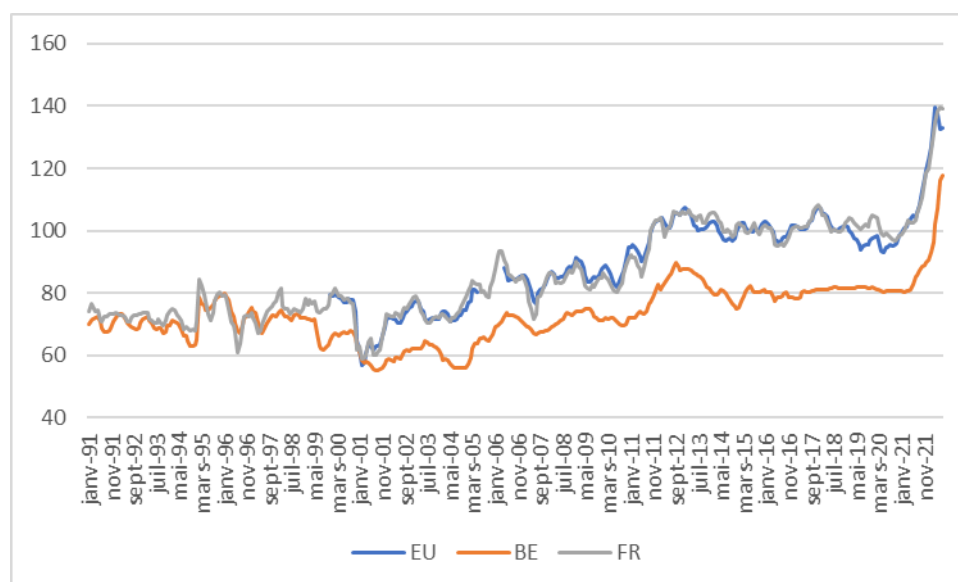
Les graphiques 3 et 4 présentent l'évolution de l'indice des prix du marché des vaches et des jeunes taureaux pour la France, la Belgique et l'UE. Ces indices ont été calculés sur base des prix du marché mensuel fournis par la DG agri de la Commission européenne. On peut observer sur le graphique 3 que les valeurs concernant les vaches pour la Belgique, la France ainsi que la moyenne européenne suivent la même trajectoire. Toutefois, il semble que pour l'indice du prix de la matière première des jeunes taureaux (graphique 4), l'indice des prix en Belgique diverge de la France et de l'UE à partir de 2001. Pour les deux graphiques, l'indice des prix en France reste très proche de l'indice européen et ne semble pas avoir été impacté par la loi Egalim.

**Graphique 3.** Indice du prix du marché : vache - UE, France et Belgique (Indice 2015 = 100)



Source : DG Agri.

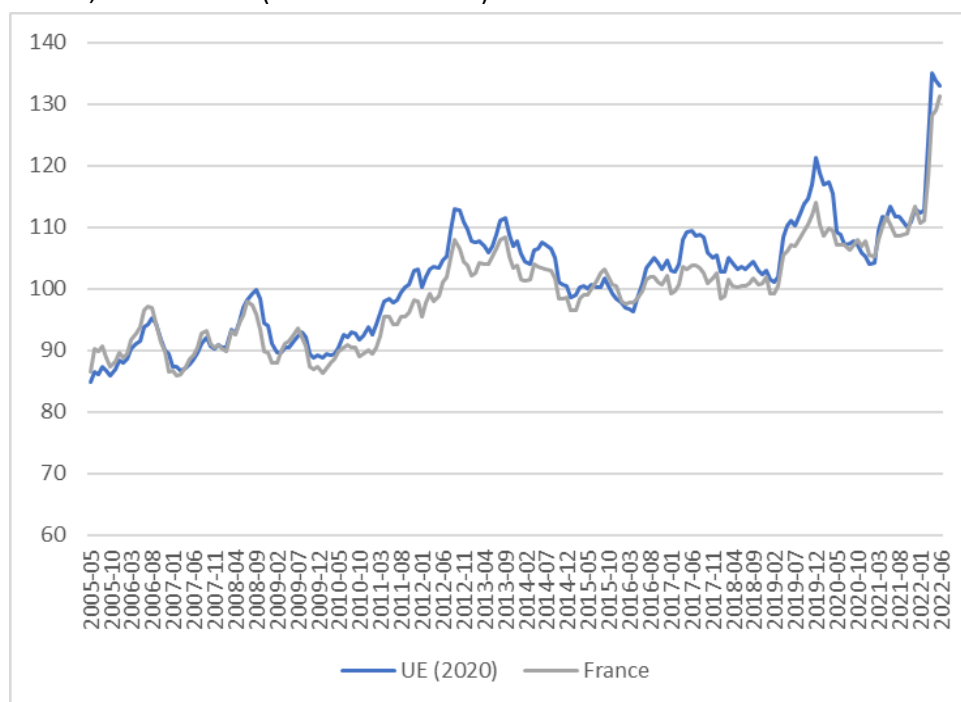
**Graphique 4.** Indice des prix du marché : jeune taureau – UE, France et Belgique (Indice 2015 = 100)



Source : DG Agri.

Le graphique 5 permet la comparaison de l'indice des prix à la production de l'industrie de la transformation et préservation de la viande pour la France et l'UE. On observe ainsi que l'indice des prix reste similaire pour ces deux variables.

**Graphique 5.** Indice des prix à la production de l'industrie de la transformation et préservation de la viande, UE et France (Indice 2015 = 100)



Source : DG Agri.

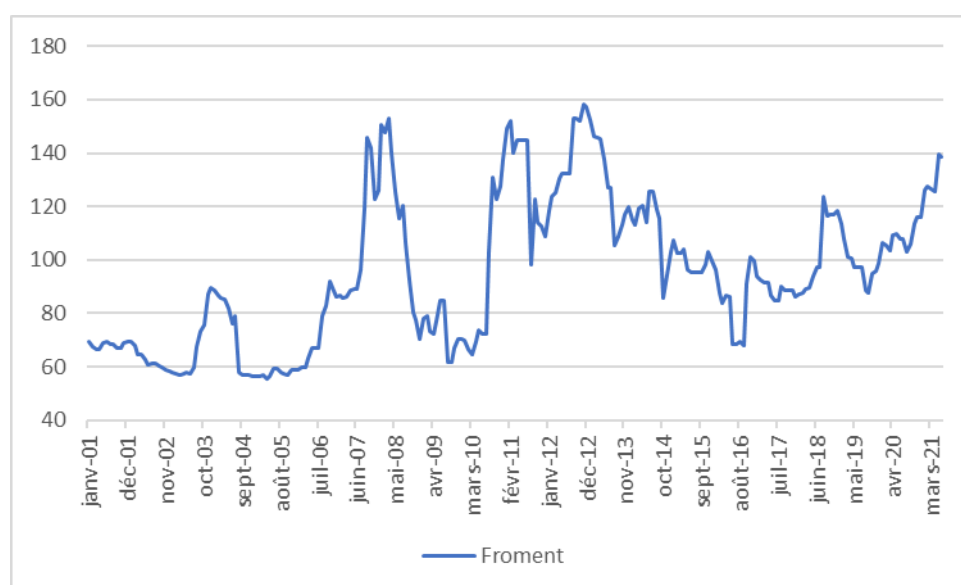
Concernant la loi Egalim, aucune des statistiques sur l'évolution de l'indice des prix ne laisse apparaître un effet positif sur la valorisation des produits agricoles en France comparativement à la Belgique et à l'ensemble de l'UE. Pour les vaches et les jeunes taureaux, le prix est certes supérieur en France qu'en Belgique, mais cette différence existe depuis plusieurs années et ne semble pas être attribuable à une application des lois Egalim. Cela ne signifie pas qu'il n'y ait pas eu des effets sur les prix payés aux producteurs dans certaines transactions, mais ces effets demeurent masqués à l'échelle globale. On ne peut pas parler non plus d'un effet inflationniste sur les prix à la consommation. Cela rejoint les constats mis en évidence par Nathalie Velay de Cerfrance Alliance Massif central (juillet 2022). Ainsi, très peu de contrats ont déjà été signés entre les éleveurs et leurs premiers acheteurs. Les cotations en viande bovine sont croissantes mais les charges des agriculteurs augmentent également rapidement, vu l'augmentation du prix des intrants. L'offre en viande bovine reste inférieure à la demande des industriels et distributeurs, en conséquence de la diminution du cheptel. Des hausses de tarif dans le rayon viande bovine, suite à la révision des contrats conclus entre les industriels et les distributeurs en lien avec l'inflation, sont visibles depuis mi-mai mais ne peuvent pas être attribuées à la loi Egalim (Velay Nathalie, 2022).

## 1.2. Analyse des prix de la filière des céréales

Le graphique 6 présente l'indice des prix à la production du froment en Belgique. Il s'agit donc de l'évolution des prix perçus par les agriculteurs. Le secteur des céréales est caractérisé par une très forte variabilité de son marché qui est bien illustrée par ce graphique. En effet, les prix des céréales étant liés aux cours mondiaux des céréales, les prix peuvent varier fortement d'une période à l'autre. En comparaison, l'indice des prix à la consommation du pain ainsi que l'indice des prix à la production dans l'industrie du travail du grain (NACE 1061) et de la fabrication de pain et de pâtisserie (NACE 1071) (graphique 7) montrent des évolutions beaucoup plus stables. Les plus importantes fluctuations sont expliquées par différentes tendances conjoncturelles. Ainsi, entre le mois de janvier 2006 et mars 2008, l'indice des prix du froment panifiable a augmenté de 94,36%. Cette augmentation s'explique par une forte baisse de l'offre mondiale des céréales durant l'année 2007, notamment à cause de mauvaises récoltes. D'autres pics dans les prix des céréales sont à noter en 2010 et en 2012. Ils sont dus à de fortes sécheresses réduisant l'offre. Actuellement, la forte augmentation des prix des céréales est surtout conséquente à la guerre en Ukraine.

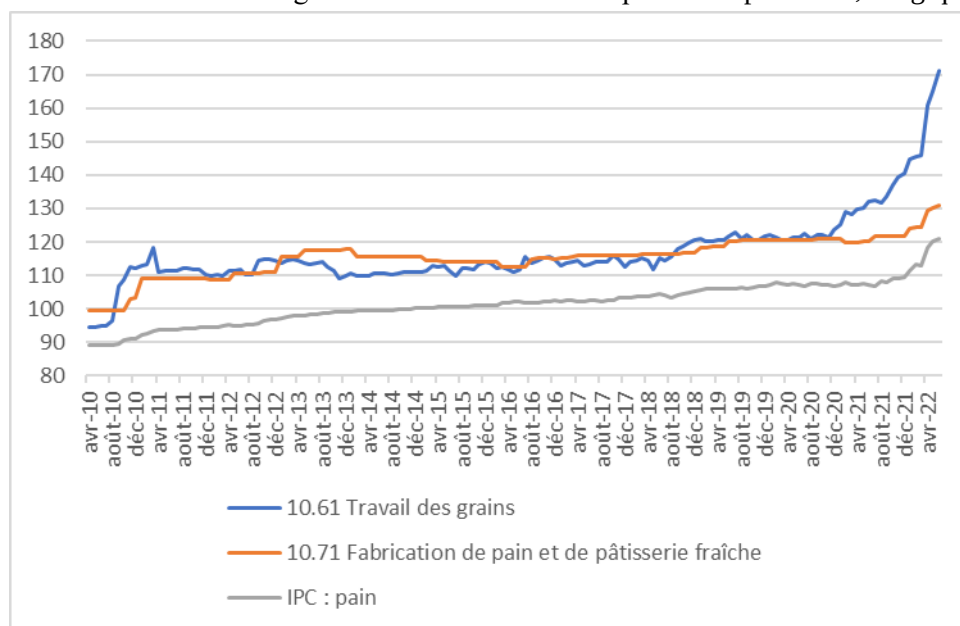
Si l'on observe le graphique 8, on remarque que l'indice de prix à la consommation reste semblable à l'indice des prix à la production dans l'industrie du travail du grain. Cependant, il diverge de l'indice de production dans l'industrie de la fabrication de pain et de pâtisserie.

**Graphique 6.** Indice des prix à la production du froment, Belgique (Indice 2015 = 100)



Source : Statbel.

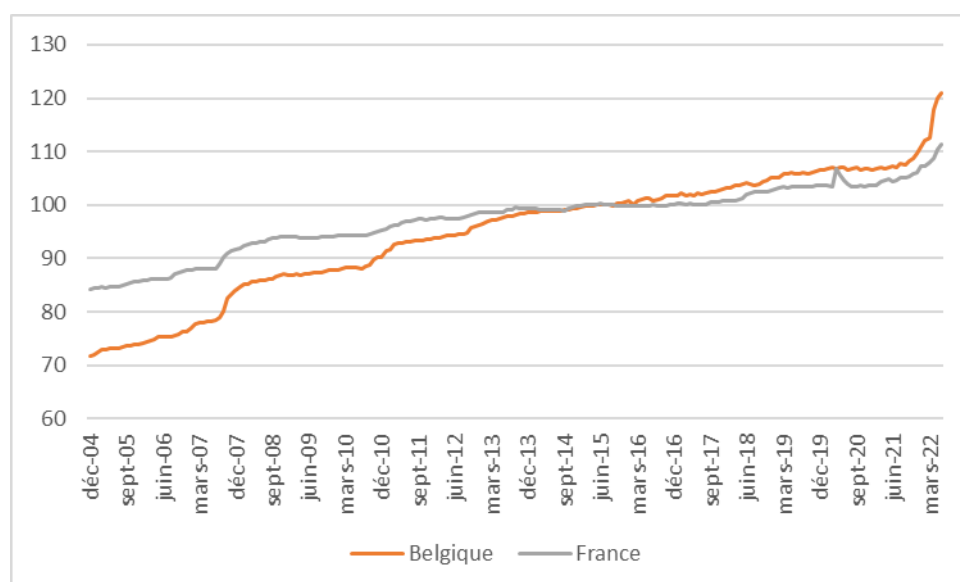
**Graphique 7.** Indice des prix à la consommation du pain et indice des prix à la production dans l'industrie du travail du grain et de la fabrication de pain et de pâtisserie, Belgique (2010=100)



Source : Statbel.

Le graphique 8 concerne l'indice des prix à la consommation harmonisé du pain pour la France et la Belgique. Entre décembre 2004 et octobre 2014, cet indice a augmenté de 27,46% pour la Belgique contre 14,74% pour la France. Entre septembre 2014 et juin 2022, l'indice reste plus élevé pour la Belgique, avec 22% d'évolution contre 12,03% pour la France.

**Graphique 8.** Indice des prix à la consommation harmonisé du pain, France et Belgique (Indice 2015 = 100)

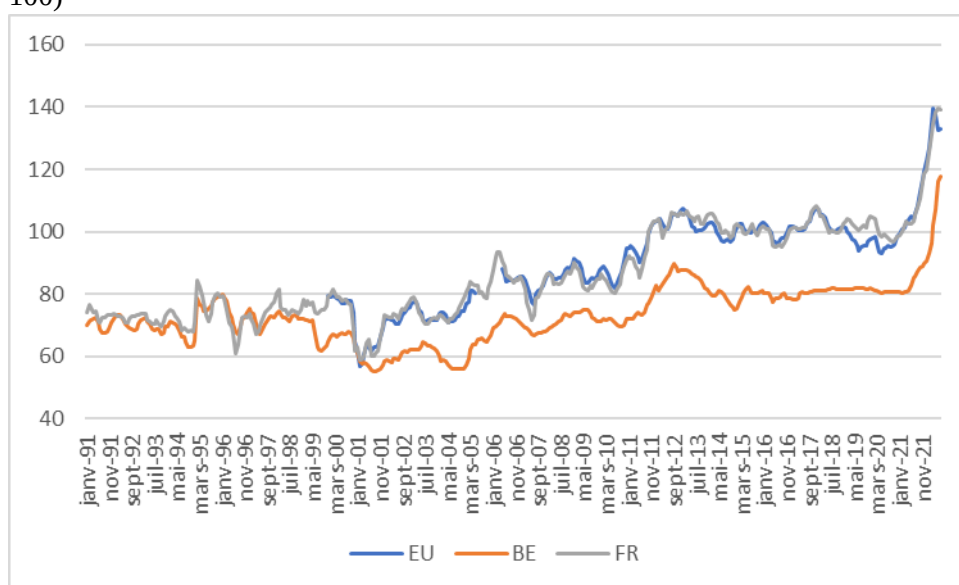


Source : Eurostat.

Le graphique 9 permet de comparer l'indice des prix aux producteurs du blé panifiable pour la France, l'Union européenne et la Belgique. Ainsi l'indice des prix en France est similaire à

celui de l'Union européenne mais est supérieur à celui de la Belgique. Cette différence d'évolution des prix ne peut être imputée aux lois Egalim car cet écart a débuté bien avant la mise en place de ces lois. Il faut noter également dans l'évolution de l'indice des prix aux producteurs de blé panifiable en Belgique, que cette catégorie (pour la Belgique) n'est en réalité pas composée en majorité de blé panifiable. En effet, en Belgique, on produit principalement des céréales fourragères, c'est-à-dire destinées à l'alimentation animale. De plus, les céréales de qualité en Belgique ne sont que très peu valorisées. Les prix des céréales étant régis par le marché mondial, les céréales produites en Belgique suivent le cours du marché.

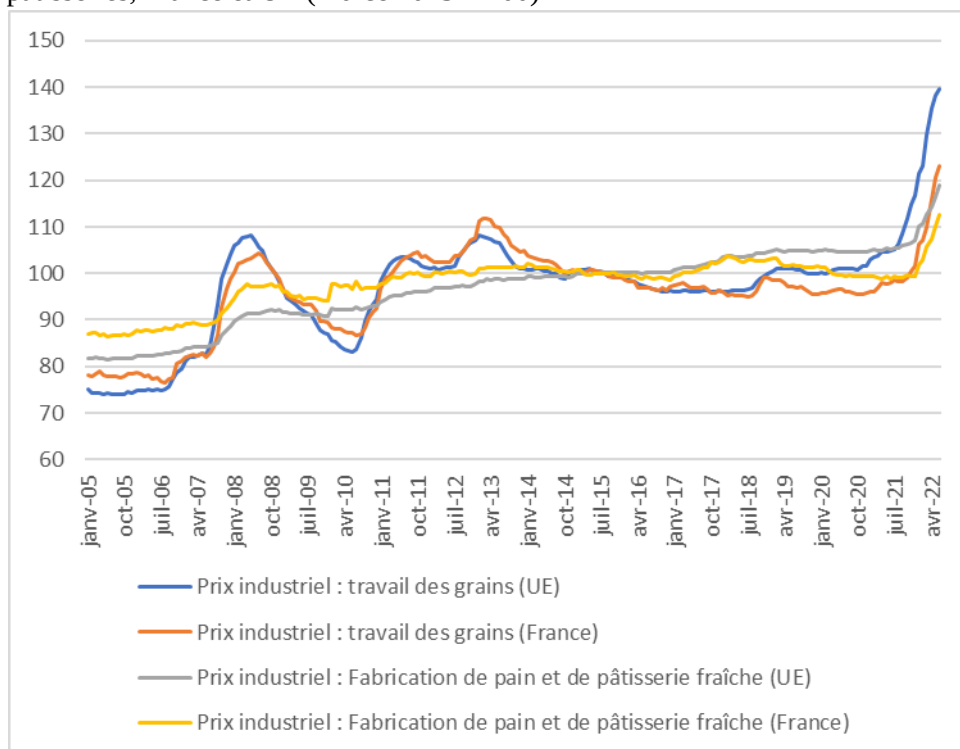
**Graphique 9.** Indice des prix au producteur : blé panifiable – UE, France et Belgique (Indice 2015 = 100)



Source : DG Agri.

Le graphique 10 présente une comparaison des prix à la production de l'industrie du travail du grain et de la fabrication de pain et de pâtisseries pour la France et l'Union européenne. Les différentes courbes suivent des trajectoires relativement similaires. Toutefois on peut observer que pour les deux stades de fabrication, à partir de l'année 2015, les prix en France ont moins augmenté que pour la moyenne européenne.

**Graphique 10.** Prix à la production de l'industrie du travail du grain et de la fabrication de pain et de pâtisseries, France et UE (Indice 2015 = 100)

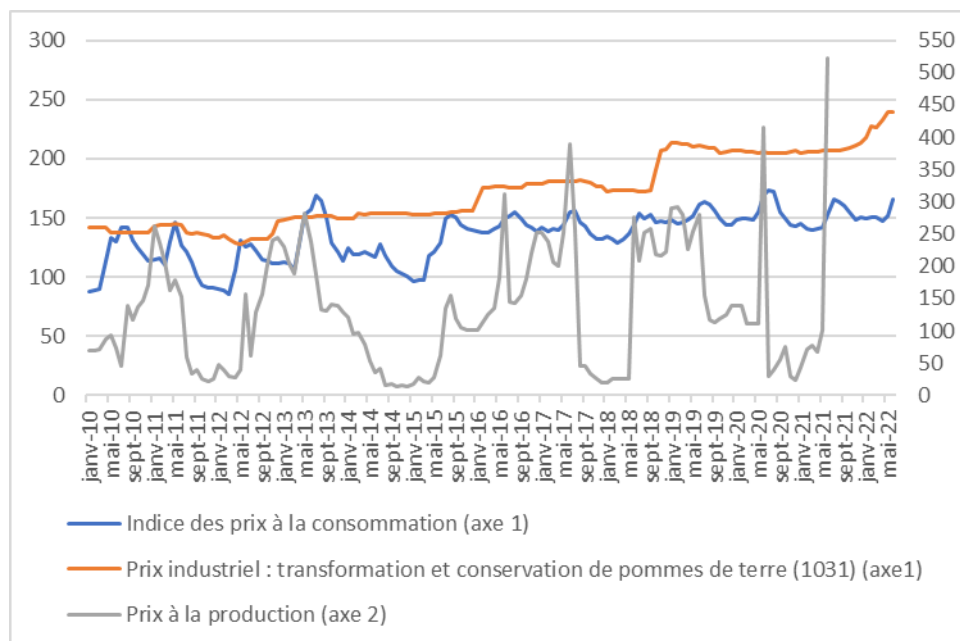


Source : DG Agri.

### 1.3. Analyse des prix de la filière pommes de terre

Le graphique 11 souligne la grande volatilité des prix à la production des pommes de terre. En comparaison, l'indice des prix à la consommation et celui des prix à la production de l'industrie, sont beaucoup plus stables. L'indice des prix à la production de l'industrie de transformation et de conservation de pommes de terre (NACE 1031) est calculé grâce aux données de Statbel. Ces prix concernent certains produits finis de l'industrie (chips, purée, frites et croquettes surgelées). L'indice représente le prix de vente entre l'industrie et le commerce.

**Graphique 11.** Indices des prix à la production et à la consommation de pommes de terre, et prix à la production de l'industrie de transformation et de conservation de pommes de terre, Belgique (Indice 2015 = 100)



Source : Statbel.

Les graphiques 12 et 13 mettent en évidence l'indice des prix trimestriels aux producteurs de la pomme de terre tardive en France et en Belgique. Ce type de pommes de terre correspond aux pommes de terre de conservation, essentiellement destinées à l'industrie. On remarque que l'indice des prix en France est supérieur à celui de la Belgique (à l'exception de la période du 4<sup>e</sup> trimestre en 2016 jusqu'au 2<sup>e</sup> trimestre en 2017 inclus et du 3<sup>e</sup> trimestre en 2018 jusqu'au 2<sup>e</sup> trimestre en 2019 inclus). Les prix français semblent beaucoup plus stables, notamment lors des périodes de forte baisse en Belgique (du 3<sup>e</sup> trimestre en 2017 jusqu'au 2<sup>e</sup> trimestre en 2018 inclus et du 3<sup>e</sup> trimestre en 2019 jusqu'au 3<sup>e</sup> trimestre de 2020 inclus). La première chute des prix aux producteurs belges correspond à une augmentation des rendements en pommes de terre qui a eu pour effet de faire baisser les prix du marché, l'offre étant supérieure à la demande. La seconde chute des prix importante coïncide à la période de crise du coronavirus qui a également fait chuter la demande des entreprises en raison du confinement (notamment à cause de la fermeture de l'Horeca et de l'annulation de nombreuses activités sportives et culturelles).

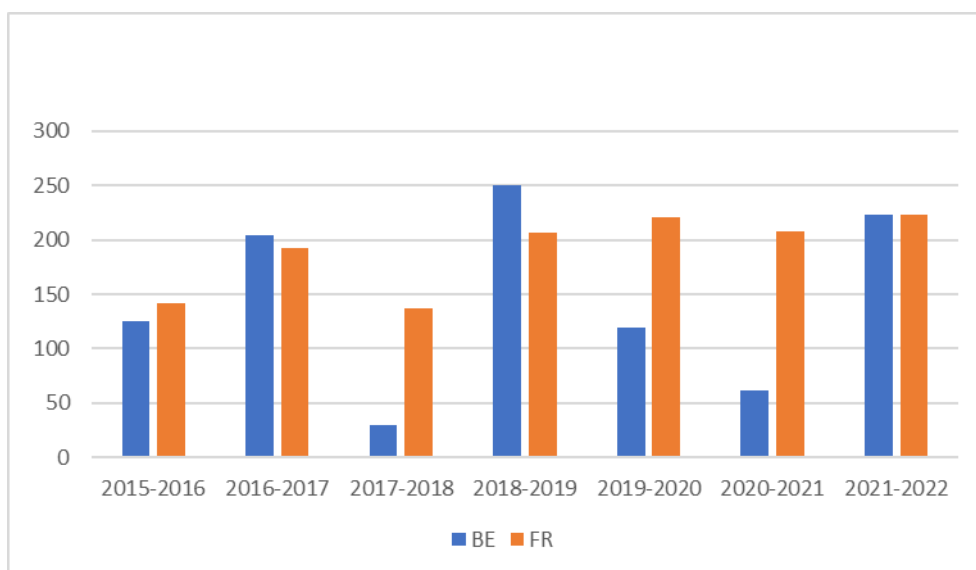
Cette stabilité des prix pour la France ne peut pas être attribuée aux lois Egalim, leur mise en place étant trop récente. Comprendre la cause de cette stabilité nécessiterait une analyse plus approfondie du fonctionnement de la filière des pommes de terre en France et des mécanismes de détermination des prix.

**Graphique 12.** Indice des prix trimestriel de la pommes de terre tardive, France et Belgique (Indice 2015 = 100)



Source : Eurostat.

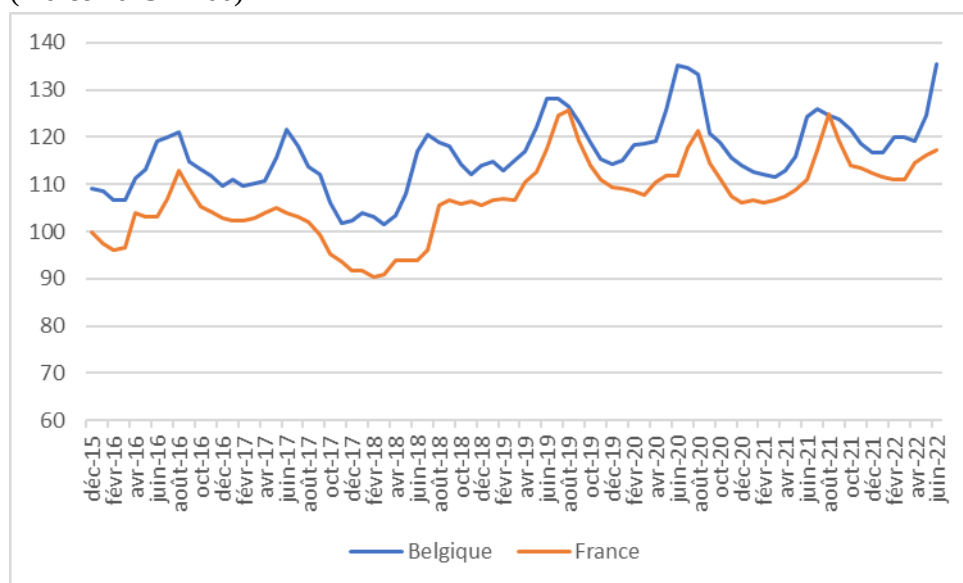
**Graphique 13.** Indice des prix moyens par année-campagne pour les pommes de terre tardives, France et Belgique (Indice 2015 = 100)



Source : Eurostat.

La comparaison de l'indice des prix à la consommation harmonisé des pommes de terre en France et en Belgique (graphique 14) montre que les courbes des deux pays suivent des tendances similaires.

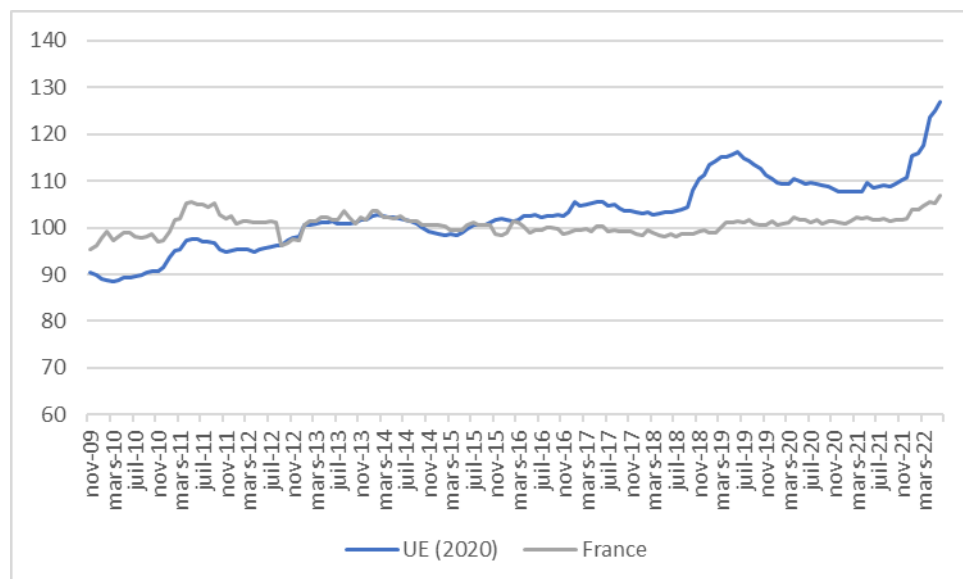
**Graphique 14.** Indice des prix à la consommation harmonisé des pommes de terre, France et Belgique (Indice 2015 = 100)



Source : Eurostat.

Le graphique 15 présente l'indice des prix à la production dans l'industrie de transformation et de conservation de pommes de terre en France et dans l'Union européenne. L'indice des prix français semble une nouvelle fois plus stable. Ainsi entre septembre 2018 et juin 2019 l'indice des prix a augmenté de 11,9% dans l'Union européenne contre seulement 2,9% en France.

**Graphique 15.** Indice des prix à la production dans l'industrie de transformation et de conservation de pommes de terre, France et UE (Indice 2015 = 100)



Source : Eurostat.

## 2. Enquête et analyse

### 2.1. 1<sup>ère</sup> partie de l'enquête : rencontre avec des acteurs du monde agricole

Cette première partie de l'enquête a été réalisée grâce à la rencontre de plusieurs acteurs du monde agricole :

- Des intervenants au sein de deux syndicats agricoles, la « FWA » et le « Boerenbond »
- Des acteurs faisant partie des associations interprofessionnelles de la « FEBEV » (viande bovine), de la « FIWAP » (pommes de terre) et de Belpotato.be (pommes de terre)
- Des intervenants des ASBL du « Collège des Producteurs » et de la « CePiCOP »
- Un membre du Ministère flamand de l'Agriculture et de la Pêche.

Ces entretiens ont permis de récolter des informations concernant l'organisation des filières, plus particulièrement sur le fonctionnement des relations commerciales entre les producteurs et leurs premiers acheteurs dans les filières de la viande bovine, des céréales et des pommes de terre.

#### - La FWA :

La Fédération Wallonne de l'Agriculture est le plus important syndicat agricole en Région wallonne. Ses missions principales sont de défendre, d'informer et de représenter les agriculteurs (FWA, s.d.). Deux représentants du service d'étude de la FWA, ainsi qu'une personne « Responsable économie » et une autre « Responsable Secteur végétal » ont été rencontrés.

#### - Le Boerenbond :

Le Boerenbond est le syndicat agricole majeur en Flandre et à l'Est de la Belgique. Parmi ses missions, il défend, forme, innove, connecte et conseille les producteurs (Nulis, 2022). L'interview a été menée avec un conseiller économique du syndicat.

#### - La FEBEV :

La Fédération Belge de la Viande est « une fédération sectorielle nationale qui représente les abattoirs, les ateliers de découpe et les grossistes actifs, spécifiquement dans la production de viandes bovines, porcines, ovines et chevalines. » (FEBEV, s.d.). L'administrateur délégué de FEBEV a été interviewé.

- Le Collège des Producteurs :

Le Collège des Producteurs se définit comme « le lien entre les Producteurs, les pouvoirs publics et les acteurs des filières. Au sein du Collège, les Producteurs peuvent interagir avec les agences publiques, les consommateurs, le secteur de l'agro-alimentaire et de la distribution » (Collège des Producteurs, 2016). Une personne chargée de la filière viande bovine, un responsable du label « Prix Juste » et une dernière personne chargée de la filière céréale houblon ont été interrogées dans le cadre de l'enquête.

- LV Vlaanderen (Departement Landbouw & Visserij) :

Il s'agit du ministère flamand de l'Agriculture et de la Pêche dont la mission est de « contribuer à la réalisation des politiques agricoles et de pêche orientées vers l'avenir et d'offrir un service de qualité à la chaîne agro-alimentaire flamande avec une priorité aux producteurs primaires. » (Departement Landbouw en Visserij, s.d.). L'entretien a été mené avec un expert sectoriel en sucre et en céréales.

- La Fiwap :

La Filière Wallonne de la pomme de terre est une association interprofessionnelle. Sa mission est « d'encadrer la production et la valorisation optimale du plant de pomme de terre et de la pomme de terre de consommation en Wallonie. Elle développe à cette fin une série de services collectifs et individuels d'informations techniques, économiques et statistiques » (Fiwap, 2022). Le coordinateur et représentant de la Fiwap a été rencontré.

- Le CePiCOP :

Le Centre Pilote Céréales et Oléo-protéagineux est « une asbl qui œuvre pour le développement et la vulgarisation des techniques liées à la culture des céréales, des oléagineux et des protéagineux en Wallonie. Reconnu comme Centre Pilote par la Région Wallonne, le CePiCOP encadre et conseille les agriculteurs sur le plan technique et économique. » (Houblon, s.d.). L'entretien a été réalisé avec un coordinateur du CePiCOP.

- Belpotato.be :

Belpotato.be est l'organisation interprofessionnelle belge du secteur des pommes de terre. L'objectif principal de l'organisation est de « garantir la durabilité du secteur (sur les plans écologique, économique et social). Belpotato.be veut renforcer encore la durabilité par

l'innovation. » (Belpotato.be, s.d.). Le président de Belpotato.be a été interviewé au cours de cette recherche.

## **2.2. Résultats de l'enquête**

### *2.2.1. Filière de la viande bovine*

La chaîne d'approvisionnement en viande bovine se structure classiquement comme suit : le producteur passe par un marchand qui transmet l'animal à l'abattoir. Une fois l'animal mis à mort, l'abattoir transfère la carcasse aux chevilleurs (chargés principalement de la découpe ou/et de la transformation de la viande). Le chevilleur revend ensuite la viande aux grossistes, grandes surfaces ou boucheries pour finalement être achetée par les consommateurs. Bien sûr, il existe des variantes à ce schéma qui reste très général. Il est important de noter qu'il existe, au départ de la filière, de nombreux agriculteurs. Le nombre de marchands est moins élevé et le nombre d'abattoirs et de grossistes est très restreint.

En amont, les producteurs commercialisent de différentes manières. Ils peuvent soit passer par un intermédiaire (Ex. marchand), soit être en lien direct avec un engraisseur, ou avec l'abattoir, ou avec le chevilleur ou encore les distributeurs. Enfin, les producteurs peuvent également vendre leurs animaux sur un marché professionnel (Ex. marché aux bestiaux de Bruges ou de Ciney). La relation la plus courante dans le secteur de la viande bovine est celle du producteur qui travaille avec un marchand.

Cette relation est assez spécifique, car l'agriculteur et le marchand, généralement, n'établissent aucun contrat. La relation commerciale fonctionne sur des accords oraux et est basée sur la confiance et la tradition. En effet, les producteurs de viande bovine fonctionnent ainsi depuis des générations. Le rôle du marchand dans cette relation est de collecter les animaux pour les fournir aux acheteurs (engraisseurs, abattoirs, etc.).

Le marchand peut avoir juste un rôle de transporteur entre le producteur et l'abattoir. Dans ce cas de figure, il ne participe pas à la négociation. Il peut également acheter les animaux à l'éleveur. Dès lors, l'éleveur et le marchand négocient ensemble le prix et certaines conditions et le marchand revend ensuite les animaux aux engraisseurs ou aux abattoirs. Enfin, il peut fonctionner avec une commission ou des forfaits. Dans ce cas, le marchand et le producteur se mettent d'accord sur un pourcentage du prix. Une fois l'animal vendu, le marchand recevra le pourcentage convenu. La valeur de l'animal n'est donc pas déterminée à l'avance et c'est au marchand de négocier le meilleur prix.

On peut constater qu'il existe une variété de manières de commercialiser pour l'éleveur. Le marchand et le producteur sont des petits acteurs dans la chaîne de production et ont par conséquent des relations moins formalisées contrairement aux autres acteurs en aval, plus puissants (transformateurs, distributeurs, etc.). Ce qui ressort en général des entretiens, est que ces relations, bien qu'étant peu formelles, fonctionnent généralement bien. Toutefois, celles-ci peuvent s'avérer problématiques lorsqu'un problème dans la relation commerciale apparaît, par exemple au niveau du transfert de propriété et de la gestion des risques. Si l'on se rend compte à l'abattoir que l'animal est malade, puisque rien n'est écrit sur papier, à qui revient la responsabilité de la maladie de l'animal ? Quasi systématiquement, lors d'accident, de problème sanitaire ou autres, la responsabilité retombe sur le producteur. Il n'y a donc souvent pas de partage des risques.

Concernant les abattoirs, ceux-ci peuvent avoir également des rôles différents dans la relation commerciale. Un abattoir peut être un prestataire de service, c'est-à-dire qu'il est payé pour la mise à mort de l'animal. Il ne devient donc pas son propriétaire et est rémunéré par le détenteur de l'animal. Soit, il achète l'animal et devient son propriétaire.

Les personnes interviewées déclarent que de plus en plus d'agriculteurs traitent directement avec des grandes surfaces ou des boucheries. Les distributeurs veulent améliorer leur image et répondre aux attentes des consommateurs en traitant directement avec des agriculteurs plus locaux. Bien que ce type de relation se développe, elle semble rester minoritaire. Il apparaît que dans ce cas, puisque le producteur est dans une relation commerciale avec un acteur plus intégré, la relation est plus formalisée et le recours à la contractualisation serait plus courant. L'avantage pour l'agriculteur est que la marge de revient est plus importante que lorsqu'il y a beaucoup d'intermédiaires entre lui et le vendeur final. Le désavantage est que le niveau d'exigence est beaucoup plus strict, les cahiers de charges sont plus complexes et il y a de plus gros volumes à fournir.

Il n'a pas été possible d'avoir accès à des appréciations quantitatives des différents schémas de commercialisation existants entre le producteur et son premier acheteur lors des entretiens menés.

En ce qui concerne les relations en aval des producteurs, les relations entre les chevilleurs, grossistes et distributeurs tendent à être plus formalisées et intégrées. Ils fonctionnent plus couramment sur base de contrat.

Les relations entre les acteurs en aval et en amont évoluent vers de plus en plus de transparence selon les avis récoltés lors des entretiens. En effet, on assiste à un développement d'outils qui permettent de formaliser et de partager des informations claires tels que des modèles de facture et des contrats types. Par exemple, une commission des litiges a été créée et mise en place par l'IVB pour recueillir et traiter les plaintes des agriculteurs<sup>3</sup>. L'interprofession recommande également aux producteurs de conclure des bons d'accords signés par les deux parties sur les points suivants : le prix payé (par animal, vente à pied, poids vif ou poids carcasse chaud -2%), le poids autorisé en kilos ou en pourcentages, la présentation du bétail, la présence de commissions ou de frais de transport, les déductions applicables, le délai de paiement et la présentation du bétail. Ainsi deux listes de contrôle sont disponibles sur le site internet pour la vente/achat d'animaux ou pour la vente/achat d'animaux à la commission.

L'IVB met aussi à disposition, sur leur site internet<sup>4</sup>, un modèle de facture pour l'acheteur/vendeur (Annexe II) et un modèle d'accord pour la vente à la commission (Annexe III). Ce modèle de contrat contient les points suivants : l'objet de l'accord (description des caractéristiques de l'animal, indication des données d'identification par animal ...), détermination du prix (animal, poids pied, poids vif ou poids carcasse chaud -2%), date et modalités de paiement, date et modalités de livraison, le moment du transfert de la priorité et du transfert des risques des biens vendus et la responsabilité pour les défauts. Pour ce dernier point, il est stipulé que « le vendeur n'est pas responsable des défauts qui sont visibles et que l'acheteur a pu constater lui-même et que seuls les maladies ou les défauts au sens de l'arrêté royal du 24 décembre 1987, relatif aux défauts dans la vente et l'échange d'animaux domestiques, peuvent être considérés comme des défauts qui détruisent la vente et donnent lieu à une action en indemnisation contre le vendeur pour vice caché au sens de l'article 1641 du Code civil » (IVB, s.d., p.2 [traduction libre]).

Concernant le modèle d'accord lors de vente par commission (annexe 4), les points suivants sont établis : objet de l'accord (description des caractéristiques par animal, indication des données d'identification par animal ...), détermination de la commission (montant ou méthode de calcul), la date et modalité de paiement des frais de commission, la date et modalités de collecte, de transport, de stockage et de livraison du ou des animaux. Le transfert du risque de l'animal ou des animaux mis à disposition. Il est précisé dans ce point que le transfert de propriété a lieu lorsque les animaux sont livrés à l'acheteur. Le commissionné supporte le risque

---

<sup>3</sup> Association interprofessionnelle pour la viande belge

<sup>4</sup> <https://www.ivb-interprof.be/interprofessionele-vereniging-voor-het-belgisch-vlees.html>

de la destruction du ou des animaux à partir du moment où le ou les animaux sont retirés chez le vendeur jusqu'au moment où le ou les animaux sont livrés à l'acheteur, sauf cas de force majeure (IVB, s.d., p.2 [traduction libre]). À la fin du modèle, il est mentionné le délai de paiement.

Une plus grande transparence au niveau des données d'abattage existe également, notamment depuis la modification de l'arrêté du Gouvernement wallon sur les modalités d'application du classement des carcasses en 2019. Il est désormais obligatoire, pour la Cw3c, d'organiser dans les abattoirs la pesée à vif des animaux vivants. Via la Cw3c, les producteurs peuvent également avoir accès aux données suivantes une fois l'animal abattu dans un délai de 24h: la date d'abattage, le N° auriculaire, l'abattoir, la catégorie, la conformation et l'état d'engraissement de la carcasse, la forme de présentation, le poids chaud et le poids chaud corrigé, le poids vif et le rendement carcasse (Bélanger et Legrand, 2021).

Différentes pistes peuvent expliquer le peu de recours aux contrats écrits entre le producteur et le premier acheteur. Nous avons vu précédemment que la relation entre le producteur et le marchand est souvent historique et basée sur la confiance. La contractualisation peut-être perçue comme une contrainte ou simplement ne pas intéresser lors de relations moins formelles et établies depuis longtemps.

Le fait que le producteur soit un acteur vulnérable de la chaîne de production alimentaire est aussi un frein à la contractualisation. En effet, bien souvent l'agriculteur n'a pas assez de pouvoir pour imposer ses conditions lors d'une vente. De plus, il peut avoir peur de perdre la relation commerciale dont il est tributaire s'il demande à son acheteur d'établir un contrat. Il dispose de peu de moyens et ne peut ni jouer sur ses coûts de production (alimentation, matériel, énergie, etc.) ni sur ses prix de vente. Il n'a pratiquement pas de marge de manœuvre dans les négociations. Le nombre d'acheteurs étant plus restreint que le nombre de producteurs, cela entraîne également un manque d'alternatives pour ces derniers. Si un producteur n'est pas satisfait de sa relation avec son acheteur et revendique par exemple un meilleur prix, l'acheteur peut simplement aller voir un autre agriculteur qui acceptera ses conditions.

L'agriculteur peut également craindre que la mise en place d'un contrat soit à son désavantage. En effet, bien que les contrats permettent de formaliser les relations commerciales, rien n'indique que ceux-ci soient en faveur de l'agriculteur. Le pouvoir de négociation reste entre les mains de l'acheteur qui peut plus facilement imposer ses conditions et son prix.

Ce qui ressort également des entretiens, c'est que lorsque la relation commerciale fonctionne, les agriculteurs ne sont pas demandeurs de cadre plus formel.

### 2.2.2. *Filière des céréales*

La chaîne d'approvisionnement de la filière des céréales se structure généralement comme suit : le semencier fournit aux agriculteurs les semences et les engrais pour qu'il puisse produire les céréales. Une fois les céréales produites, l'agriculteur transmet la récolte aux négociants qui les stockent avant de les transporter aux usines de transformation ou aux meuneries. En Wallonie, les principaux négociants sont la SCAM<sup>5</sup> ou Walagri. Il existe également des négociants indépendants. Les négociants peuvent à la fois être les fournisseurs de semences et les acheteurs. Ils ont donc une relation privilégiée avec les producteurs. Tout comme dans le secteur de la viande bovine, il y a beaucoup de producteurs, un peu moins de négociants et peu d'usines de transformation et de meuneries.

Différents moyens de commercialisation existent pour l'agriculteur :

- Le marché physique

Au moment de la moisson, les agriculteurs livrent leur production aux négociants. Ils peuvent ensuite décider de vendre une partie de leur production en se basant sur le prix du MATIF<sup>6</sup> (par exemple les cotations publiées par la Fegra<sup>7</sup> ou Agritel<sup>8</sup>). Il négocie le prix de vente avec leur négociant. Le marché physique se compose des marchés locaux, européens et mondiaux.

- Le marché à terme

L'agriculteur peut également décider de vendre sa production via le marché à terme. Le marché à terme se base également sur les prix des cours mondiaux des céréales. L'avantage pour le producteur d'utiliser le marché à terme est qu'il permet de sécuriser une partie de la vente de sa production. L'agriculteur peut choisir de vendre sa production au moment où les prix du marché à terme sont les plus avantageux pour lui. La fixation du prix se fait donc avant la livraison effective des céréales, contrairement au marché physique. Le producteur vend par l'intermédiaire du négociant et lui donne « l'ordre » de vendre sa production lorsqu'il le décide. Toutefois, vendre sur le marché à terme implique des coûts supplémentaires pour le producteur,

---

<sup>5</sup> Société Coopérative Agricole de la Meuse

<sup>6</sup> Marché interne internationale de France

<sup>7</sup> La fédération des négociants en céréales en Belgique

<sup>8</sup> Société experte en stratégies des marchés agricoles et agro-industriels

car il y a des frais. Ce type de marché se compose principalement du marché européen Euronext et le marché à terme américain Cbot.

- Vente par planification

Le producteur peut également planifier sa production avec un négociant ou un transformateur. Les deux acteurs s'accordent alors sur un volume à produire. Cela permet de sécuriser les coûts du producteur. Toutefois, cela représente aussi un plus grand investissement pour le producteur, car il a plus d'engagements à respecter.

La relation entre le producteur de céréales et le négociant est basée sur la confiance et l'engagement, comme pour les éleveurs et les marchands dans le secteur de la viande bovine. Les accords commerciaux se font majoritairement de manière orale et l'utilisation de contrats écrits est peu répandue.

Bien que l'utilisation de contrat ne soit pas courante, il existe des cahiers de charges qui servent à garantir la qualité alimentaire pour les distributeurs. Ils n'ont pas de grand intérêt au niveau de la négociation des prix et du pouvoir de négociation des agriculteurs.

Une des spécificités du secteur des céréales en Belgique est que la production de céréales pour l'alimentation humaine représente un pourcentage très faible de la production en comparaison de la France ou de l'Allemagne. La Belgique produit principalement ce qu'on appelle des céréales « tout venant », destinée à l'alimentation du bétail, à la production d'énergie, de biomatériaux, etc. (Commission Grandes Cultures, 2018). La production belge n'est donc pas axée vers les céréales de qualité. Toutefois, même dans la production de céréales tout venant, il existe des critères de qualité qui sont définis chaque année. Il existe des fiches reprenant les critères minimums que les céréales doivent atteindre ainsi que les modalités de réception à respecter. Elles sont publiées par Synagra et restent très basiques.

Une autre spécificité des céréales est qu'elles sont cotées sur les prix mondiaux. L'Europe impose à ses producteurs des normes sociales et environnementales plus strictes que d'autres pays du monde. Il est donc difficile pour les producteurs européens d'être compétitifs sur le marché mondial, car leur coût de production est plus élevé pour donner suite à ces normes. Il est nécessaire de revendiquer cette différence de qualité dans la production européenne pour justifier des prix supérieurs sur les marchés mondiaux.

Les agriculteurs n'ont pas vraiment de revendication concernant la mise en place de contrat écrit. Tout comme dans le secteur de la viande bovine, les relations entre les producteurs et les négociants fonctionnent plutôt bien, aux dires des interlocuteurs.

### *2.2.3. Filière de la pomme de terre*

Dans la filière des pommes de terre, les producteurs travaillent principalement avec de grandes industries qui sont structurées. Le recours à la contractualisation est donc plus habituel. En effet, la contractualisation offre des garanties et des protections aux producteurs et aux acheteurs. Toutefois, la proportion d'utilisation de contrats écrits dépend des différentes filières des pommes de terre. Pour la filière du frais et des chips, les producteurs n'utilisent que le contrat. Pour la filière des frites surgelées, selon les entretiens, environ 75 % des volumes sont soumis à la contractualisation en Flandre. En Wallonie, cela évolue entre 70 et 80 % des volumes de pommes de terre.

Contrairement à la viande bovine et aux céréales, il existe des données chiffrées qui permettent de calculer la proportion d'agriculteurs passant par le marché libre ou par la contractualisation.

Dans ce secteur, il y a deux principales pratiques de commercialisation :

- L'établissement d'un contrat entre l'agriculteur et les industries transformatrices

Selon le président de Belpotato.be, qui est lui-même producteur de pommes de terre, ces contrats sont majoritairement rédigés par les entreprises. Les industries ont l'avantage sur les producteurs, car il y a peu d'acheteurs en Europe en comparaison au nombre de producteurs. Ces acheteurs disposent également de plus de moyens économiques et juridiques.

Il existe différents types de contrats. Tout d'abord, les contrats tonnes qui sont les plus courants. Le producteur s'engage à produire un certain volume de pommes de terre pour l'acheteur. Ces contrats sont signés entre le mois de décembre et d'avril, c'est-à-dire plusieurs mois avant la récolte. Les niveaux de production ne peuvent pas être prévus à ce stade. Les rendements dans le secteur des pommes de terre peuvent varier énormément d'une année à l'autre (les différences peuvent aller jusqu'à 30%), ce qui peut rendre ce type de contrat plus risqué pour le producteur si ce dernier fait des prévisions trop optimistes de ces futures récoltes. En effet, si celui-ci n'a pas pu produire le nombre de tonnes prévues dans le contrat, il devra compenser cette perte en achetant le reste de la production sur le marché libre ou en produisant le volume manquant l'année d'après. Ensuite, il y a les contrats par hectare qui sont plus avantageux pour les producteurs, car ils sont exposés à moins de risque. Dans ce type de contrat, le volume de

production concerne la production totale d'une surface déterminée. Troisièmement, il existe les contrats hybrides, c'est-à-dire les contrats tonnes par hectares.

Les risques liés aux rendements sont très peu couverts dans les contrats, ce qui fragilise fortement les producteurs.

#### - Le marché libre

Contrairement au secteur des céréales, le marché libre dans la filière des pommes de terre est à dimension européenne pour des raisons phytosanitaires. C'est le rendement net qui fait varier le prix du marché ainsi que l'offre et la demande. Lorsqu'une année les prix du marché sont avantageux, plus d'agriculteurs vendront leur production sur le marché libre l'année d'après. Le pourcentage de producteurs passant par la contractualisation avec une entreprise ou par le marché libre varie donc légèrement chaque année.

De manière générale, les producteurs de pommes de terre revendiquent un plus grand partage des risques dans les contrats. Ils ont besoin de sécuriser une partie de leur production en raison de la grande volatilité des prix du marché ainsi que d'avoir accès à des contrats prenant en compte la forte variation des rendements (aléas climatiques, conditions sanitaires, etc.).

Il existe un code de conduite sur l'établissement des contrats dans le secteur de la pomme de terre qui a été signé en novembre 2021 et mis en œuvre à partir de la campagne 2022-2023. Il est issu de concertations menées au sein du groupe de travail « relations contractuelles » par Belpotato.be<sup>9</sup>, donc le SPF Économie a également fait partie et a assuré la présidence. Ce code de conduite entend favoriser l'équilibre des relations commerciales dans le secteur des pommes de terre. On peut retrouver dans celui-ci un contrat type (annexe 4) exposant le contenu minimal à intégrer dans un contrat : l'identification des contractants, l'objet du contrat (contrat-tonne ou contrat-hectare), les plants (si l'acheteur fournit aussi les plants), les modalités de livraison, la méthode de production et le cahier des charges, la détermination du poids et/ou de la qualité, le prix, la durée du contrat, le transport et les conditions de livraison, les conditions de réception et de notification des résultats, le non-respect du contrat et les conditions de paiement (Belpotato.be, 2021).

### **2.3. 2<sup>e</sup> partie de l'enquête : rencontre avec des producteurs**

Dans cette deuxième partie, des entretiens ont été réalisés avec des agriculteurs de la Région wallonne. Quatre producteurs de la filière viande bovine ont pu être interviewés. Un des quatre

---

<sup>9</sup> Organisation interprofessionnelle de la pomme de terre en Belgique

producteurs de viande bovine produit également d'autres matières agricoles telles que des céréales, des betteraves et des carottes et a ainsi pu fournir des informations intéressantes concernant la filière des céréales.

En ce qui concerne leur métier, un agriculteur fait uniquement de l'élevage et les trois autres sont des éleveurs/engraisseurs. Ils commercialisent tous des bovins de race Blanc Bleu Belge (BBB).

Malheureusement, il n'a pas été possible de rencontrer plus de producteurs de la filière des céréales et des pommes de terre, car le temps de l'enquête se déroulait au même moment que celui des semis et récoltes, période d'intense activité pour les producteurs, rendant les possibilités de rencontre plus compliquées. Les données récoltées sont donc plus beaucoup plus limitées que pour la filière de la viande bovine.

#### *2.3.1. Filière viande bovine*

Les quatre producteurs rencontrés organisent différemment la vente de leur bétail. Le premier passe exclusivement par des marchands pour vendre sa production. Le deuxième qui travaillait auparavant avec des marchands commercialise désormais ses bêtes par l'intermédiaire d'un chevilleur. Le troisième vend une partie de sa production à un marchand et une autre directement à l'abattoir. Le quatrième vend la majorité de sa production par le biais d'une coopérative de boucherie et le reste à un marchand.

Comme dit précédemment, les producteurs dans leurs relations de travail avec les marchands fonctionnent sur une base de confiance, sur la parole. Il n'y a jamais de recours aux contrats. De manière générale, les transactions avec les marchands se passent très bien, ceux-ci respectent leur parole. Certains agriculteurs reconnaissent parfois avoir eu à faire à des marchands malhonnêtes avec qui ils ont dû interrompre la relation commerciale.

Certains agriculteurs fonctionnent sur base de commission avec leurs marchands et d'autres négocient un prix de vente. Dans le premier cas, le producteur et le marchand s'accordent sur un pourcentage de marge. Une fois l'animal vendu, le marchand prend sa marge et rapporte le reste au producteur. La relation n'est pas vraiment transparente, car le producteur n'a pas de preuve du prix réel vendu par le négociant. Dans le deuxième cas, l'agriculteur négocie avec son marchand le prix de vente.

Le premier facteur qui influence le prix de vente est « l'état » de l'animal. Le prix est ainsi en premier lieu fixé « de visu ». Le marchand inspecte la conformation, la qualité, la propreté, etc. de l'animal. Le deuxième facteur est celui des prix pratiqués sur le marché. Lorsque le marché

est porteur, il est plus facile pour le producteur de fixer son prix. Dans le cas contraire, les discussions peuvent être longues et le producteur peut avoir des difficultés à faire valoir son prix. S'il n'accepte pas le prix de vente proposé par le marchand, ce dernier peut acheter dans une autre ferme où les prix proposés sont moins élevés. Savoir bien négocier est important dans ce type de relation, certains ont l'art de bien négocier et d'autres pas.

Les agriculteurs s'informent sur les prix pratiqués sur le marché principalement par le bouche-à-oreille. D'autres outils permettent aux producteurs de s'informer sur les prix en vigueur. Par exemple, la FWA a créé un outil appelé « mercuriale » qui permet de récolter des données sur les prix de vente pratiqués par les producteurs. Ainsi, ils peuvent mieux s'informer des évolutions du marché en temps réel.

L'engraisseur interrogé travaille avec un chevilleur. Cela lui a permis de supprimer un intermédiaire (le marchand) et il peut ainsi avoir plus de contrôle sur son prix de vente. Toutefois, il est plutôt rare qu'un producteur commercialise ses bêtes directement avec un chevilleur, cette relation se crée par le biais d'un réseau, de certains contacts. Tout comme avec le marchand, la transaction se passe de manière orale et sur une relation basée sur la confiance.

Lors de la vente directe à l'abattoir, le prix se calcule sur le poids carcasse de l'animal. En général, le prix de la carcasse est calculé sur base du poids chaud moins 3%. Les abattoirs sont obligés de peser les animaux depuis quelques années. Toutefois, d'après une personne interviewée, certains abattoirs n'appliquent pas la loi. Une fois la bête abattue, la carcasse est classifiée selon des normes préétablies. On peut retrouver sur le site internet de l'IVB une « grille communautaire de classement des carcasses de gros bovins ». Pour chaque catégorie, il y a des critères requis (en fonction du développement musculaire et de l'état d'engraissement).

Il semblerait que le travail du classificateur ne soit pas toujours bien effectué et l'agriculteur n'est pas toujours d'accord avec la classification attribuée : « malgré que la viande soit de plus en plus qualitative, de moins en moins de productions ont une classification supérieure ». La Cw3c est l'organisme chargé de publier les données sur le classement et les poids ainsi que de contrôler les abattoirs et le travail des classificateurs. Toutefois les contrôles sont rares malgré l'interpellation des agriculteurs et de leurs représentants (il existe environ 3% de contrôle et une sanction est imposée seulement après deux récidives). La classification n'est pas claire pour tous les agriculteurs, car ce système de calcul du prix de vente est plutôt récent. Avant la vente se faisait par kilo sur pied. Le système de classification a été mis en place pour avoir une base pour le paiement et pouvoir différencier certaines qualités. Les agriculteurs sont payés après

l'abattage, une fois la classification établie. Ils peuvent négocier le prix, mais la négociation, d'après eux, est moins facile qu'avec les marchands et souvent ils acceptent le prix qu'on leur impose. Ils ont cependant accès aux données recueillies par l'abattoir sur la pesée, ce qui leur permet de mieux objectiver le prix.

Une autre problématique relevée par les agriculteurs interviewés est la méthode de calcul du prix poids carcasse. Dans les abattoirs, on calcule ce prix sur le poids chaud en décomptant 3% pour obtenir le poids froid, alors que, selon les normes européennes, il faut décompter 2%. Les agriculteurs et certains acteurs du monde agricole dénoncent cette méthode de calcul qui désavantage les producteurs. Toutefois, si le calcul du poids carcasse est harmonisé sur les règles européennes, les abattoirs pourraient baisser les prix payés aux producteurs pour compenser l'augmentation du poids carcasse. Les agriculteurs ont donc peu à y gagner.

Tout comme lors de la vente avec les marchands, il n'y a jamais de contrats écrits avec les abattoirs. En cas de problème avec l'animal (propreté, maladies, etc.) le risque retombe presque toujours sur le producteur. Les agriculteurs sont généralement assurés contre la maladie du ver, mais s'il y a d'autres problèmes, c'est à leurs frais. La propreté de l'animal est un critère important qui est normé depuis quelques années. Si l'animal ne répond pas aux exigences, les producteurs paient des frais supplémentaires. Les agriculteurs dénoncent recevoir des frais de nettoyage sans justification ni preuve de la part des abattoirs. Ils disent également pouvoir difficilement se plaindre de la situation.

Il existe des cahiers de charges, mais ceux-ci sont reliés à des labels (ex. Belbeef, Colruyt, etc.). Ces labels peuvent avoir différentes exigences telles que l'âge, la provenance de l'élevage et de l'engraissement, une certaine alimentation, des critères écologiques, etc. Ses exigences peuvent être lourdes pour le producteur.

L'agriculteur interviewé qui vend sa production dans une coopérative (la coopérative « Les fermes de chez nous ») a pu, en concertation avec les autres membres, fixer des prix plus rémunérateurs, qui sont indexés en fonction des coûts de production et des prix du marché. La production est ensuite vendue à une boucherie (« Bou Cherie Originelle »). Il estime que ce regroupement lui est favorable.

Bien que certaines pratiques des marchands, abattoirs et autres acteurs de la filière ne soient pas très transparentes, les agriculteurs ne considèrent pas qu'elles soient à l'origine de leur faible pouvoir de négociation au sein de la chaîne de production. Aujourd'hui, tous les marchés

agricoles sont confrontés à des cours et des marchés mondiaux. Les gros acteurs sont sur le marché mondial et c'est de là que proviennent les fortes évolutions des marchés agricoles.

Les agriculteurs estiment que les grandes surfaces ne prennent toujours pas en compte leurs difficultés malgré les concertations organisées. Bien que depuis quelques années, notamment depuis la période de la crise du COVID, les grandes surfaces ont montré un intérêt plus grand au bien-être des agriculteurs, cela reste principalement une technique de marketing pour promouvoir l'image d'une agriculture locale et paysanne afin d'attirer les consommateurs désireux de mieux consommer. La véritable préoccupation des grandes surfaces demeure vendre à un prix le plus bas possible. Ils font pression sur les secteurs en amont pour acheter à bas prix. Par conséquent, les producteurs qui sont en bas de l'échelle sont parfois contraints de vendre à perte et ne peuvent pas se rémunérer correctement. Même lorsque les prix devraient augmenter, car il y a un manque d'offre, les grandes surfaces arrivent à compléter l'offre et à maintenir les prix en important de l'étranger.

Avant il y avait une multitude de chevilleurs et de bouchers. Les opérateurs étaient plus nombreux et il était donc plus facile pour les agriculteurs de vendre à un meilleur prix, car la concurrence jouait. Puisqu'aujourd'hui environ 70% du commerce de viande se passe par la grande distribution, ce sont eux qui imposent leurs prix et les autres acteurs doivent accepter la situation.

En Belgique, la viande BBB n'est pas très valorisée bien que sa qualité soit reconnue. En effet, la demande pour une viande de bœuf moins chère (haché) est plus importante que la demande de morceaux plus « nobles ». Ainsi, les parties de l'animal qui pourrait être valorisées sont transformées en viande de moindre qualité pour être vendues moins cher. Pour remédier à cette situation, il faudrait promouvoir auprès des consommateurs la qualité de cette viande. Il serait nécessaire aussi de travailler la transformation de la viande différemment, avec une découpe adéquate pour que sa qualité soit valorisée. La viande BBB est principalement consommée sur le marché local et est peu exportée. Cette situation représente un manque à gagner important pour les producteurs.

Ils dénoncent également une distorsion de concurrence sur le marché belge au niveau de certains intrants. La Belgique est fort exigeante du point de vue de l'agrégation des médicaments. Comme c'est un petit marché, les firmes qui agrègent un médicament paient cher, et répercutent leurs coûts sur leurs prix de vente. Les médicaments en France ou aux Pays-Bas coûtent moins cher, car l'agrégation est plus accessible compte tenu de la taille plus importante des marchés.

Soigner un animal d'élevage en Belgique coûte donc plus cher que dans les pays voisins. Cela augmente les coûts de production des agriculteurs, ce qui les rend moins compétitifs sur le marché.

La totalité des agriculteurs interviewés voit peu d'intérêt à l'utilisation des contrats écrits. Ils craignent également que la mise en place de contrat soit lourde administrativement. Puisque le marché est instable, il faudrait également revoir le prix des contrats régulièrement (tous les trois mois) pour qu'ils soient représentatifs des coûts de production. En effet, si les coûts de production chutent, les producteurs auraient accès à de meilleurs prix, mais a contrario s'ils augmentent, ils y perdent.

Les agriculteurs revendiquent une meilleure promotion de la viande belge auprès des consommateurs et des marchés extérieurs. Afin de pouvoir répercuter leurs prix de production, les prix de vente doivent augmenter. Ils estiment que les consommateurs doivent être prêts à dépenser une part de leur budget plus importante dans l'alimentation pour pouvoir réellement faire évoluer la situation. Les grandes surfaces doivent, elles, soutenir ces hausses des prix.

#### 2.3.2. *Filière des céréales*

Le producteur interviewé produit principalement des céréales fourragères pour nourrir son bétail. Ainsi, 85% de l'alimentation de son bétail provient de sa propre production. Il possède 40 ha de prairie destinée à la culture du blé fourragé (orge d'hiver). Il produit également du froment et de l'épeautre qu'il revend. Pour vendre ces céréales, il passe par la SCAM. La SCAM réceptionne et stocke ses céréales et ils négocient ensemble le prix de vente. Il n'y a pas d'établissement de contrat.

Ce producteur, qui travaille principalement dans la filière de la viande bovine, estime que le secteur des céréales est plus transparent que celui de la viande bovine : « il y a une transparence forcée, induite par le marché mondialisé ». Les prix des céréales sont publiés quotidiennement, permettant ainsi une transparence du prix de vente (Ex. cotation agritel.fr). Ces cotations sont indicatives, il est possible de négocier avec l'acheteur pour avoir un meilleur prix si les céréales possèdent certains critères de qualité ou si le producteur se charge du transport et du stockage, par exemple. Des critères permettent d'évaluer la qualité des céréales. En fonction du type de céréale et du type de qualité, la céréale sera destinée soit à l'alimentation humaine, soit au bétail. Toutefois, même lorsque les céréales répondent à des critères supérieurs, il n'y a pas de classification différente établie en Belgique. Ainsi, la céréale n'est pas valorisée pour sa qualité. Les prix peuvent être légèrement supérieurs, mais ne sont pas assez attractifs pour que les

producteurs soient intéressés par la production de blé panifiable. En effet, produire des céréales de meilleure qualité s'avère plus contraignant pour le producteur, car les critères à respecter sont plus stricts (poids à l'hectolitre, teneur en protéines, matière sèche (MS), etc.).

### 3. Analyse empirique générale

Les apports théoriques, ainsi que l'analyse statistique et l'analyse empirique menées dans les chapitres précédents, offrent des pistes de réflexion pour répondre à la question de recherche « Dans quelle mesure les initiatives et politiques mises en place au sein de l'Union européenne peuvent-elles permettre de rééquilibrer le pouvoir de négociation des agriculteurs européens (principalement belges et français) face aux intervenants en aval de la filière ? ».

Dans le chapitre *Problématique et question de recherche*, il a été mis en évidence que les changements structurels du monde agricole ont mené à une atomisation progressive des producteurs face à un aval (industries et distributeurs) de plus en plus concentré. Ces derniers sont des opérateurs économiques puissants qui, grâce à leur position, ont un pouvoir de négociation plus important que les autres acteurs, plus petits et moins structurés. Malgré une augmentation de la valeur ajoutée du secteur agroalimentaire, la répartition de la valeur dans la chaîne de production alimentaire et agricole ne se fait pas de manière symétrique.

Depuis la fin des supports de la PAC, les exploitations agricoles peinent à rester rentables. Les cas des exploitations de viande bovine, de céréales et de pommes de terre, vus dans ce premier chapitre, illustrent ce propos. Les exploitations agricoles se sont spécialisées et concentrées, tandis que la population agricole est touchée par un important déclin. Dans un objectif de vendre à un prix attractif (et donc très bas) pour le consommateur, les grands distributeurs font pression sur les acteurs en amont de la chaîne pour garder une marge suffisante lors de la vente. Les producteurs sont donc parfois contraints de vendre à perte. Ils ne peuvent ni en amont faire baisser les coûts de leurs intrants ni en aval, faire valoir leurs coûts de production. Le secteur agricole est pourvu d'une spécificité, dans le sens où la demande est dotée d'une faible élasticité par rapport au prix. Par conséquent, lorsque l'offre est supérieure ou inférieure à la demande, les prix peuvent varier fortement. La libéralisation des marchés n'améliore pas ce phénomène et les producteurs sont les premiers impactés par ces variations de prix.

La littérature scientifique propose plusieurs pistes afin de rééquilibrer les pouvoirs au sein de la chaîne de production pour plus d'équité entre les acteurs. On peut notamment citer : la concentration de l'offre par le groupement des producteurs, la contractualisation pour réguler les pratiques commerciales, les chaînes d'approvisionnement alimentaire courtes ou encore la

recherche de différenciation et la qualité des produits (par exemple, la labélisation) (Bartha et al., 2009 ; Velasquez et al., 2017).

Au niveau européen, plusieurs dispositions ont été mises en place afin d'agir pour une plus grande transparence et une meilleure répartition de la valeur ajoutée dans la chaîne d'approvisionnement agroalimentaire.

Le Règlement Omnibus (décembre 2017) a modifié le cadre juridique concernant les relations entre les agriculteurs et leur aval en permettant l'extension de la négociation collective y compris sur le prix pour tous les secteurs. Ce règlement renforce également l'utilisation de contrats écrits dans le secteur agricole. Les producteurs et organisations de producteurs ont désormais la possibilité d'exiger un contrat écrit entre les parties ou d'une offre écrite par les premiers acheteurs. Cette résolution représente une avancée importante pour favoriser le développement de la contractualisation dans le secteur agricole.

La directive sur les pratiques commerciales déloyales (avril 2019) permet désormais aux agriculteurs et petites entreprises victimes de pratiques abusives de porter plainte. Ces pratiques sont reconnues néfastes pour le bon fonctionnement de la chaîne et pour les opérateurs les moins puissants (agriculteurs). Elles résultent le plus souvent des relations de pouvoirs inégales entre les différents acteurs de la chaîne de production. La Belgique a également implémenté dans son code du droit belge la directive sur les pratiques commerciales déloyales (novembre 2021). Cette directive est un pas en avant pour une plus grande protection des producteurs dans les relations commerciales avec l'aval de la chaîne.

Les lois Egalim françaises, visent également à renforcer la place des agriculteurs dans la chaîne agroalimentaire. La première loi Egalim (octobre 2018) avait pour objectif d'« améliorer l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire afin de garantir un meilleur revenu aux agriculteurs ». En ce qui concerne les relations commerciales, l'inversion de la responsabilité de la contractualisation ainsi que la construction du prix en référence aux coûts de production sont les mesures prises les plus importantes en termes d'impact potentiel. La contractualisation n'a pas été rendue obligatoire pour l'ensemble des filières, mais a été fortement encouragée. La filière laitière, où la contractualisation était obligatoire, a bénéficié d'effets positifs de la loi Egalim selon le rapport au gouvernement. Deux éléments principaux permettent de le confirmer : l'augmentation du prix du lait payé aux producteurs durant l'année 2019 et le premier trimestre 2020 (les chiffres sont ainsi supérieurs aux prix de 2018) et il n'y a pas eu de baisse saisonnière du prix du lait durant l'année 2019. La loi Egalim 2 (octobre

2021) rend, elle, la contractualisation obligatoire à l'ensemble des filières et pour une durée minimale de trois ans. Il est cependant encore trop tôt pour dire quels sont les effets de la loi sur les différentes filières agricoles ainsi que sur la rémunération des agriculteurs.

À travers ces trois mesures se dégage une tendance nette de meilleure prise en compte des difficultés des agriculteurs dans la chaîne de production et d'une volonté pour plus de transparence et d'équité au sein de celle-ci. La contractualisation et les mécanismes qui facilitent le regroupement des agriculteurs ainsi que les négociations collectives semblent être les stratégies européennes choisies pour lutter contre les déséquilibres au sein de la chaîne. Théoriquement, elles semblent tendre vers des améliorations, pour les producteurs, concernant leur pouvoir de négociation et pour la valorisation de leur production.

La partie empirique de cette étude a consisté, dans sa première partie, en une analyse statistique comparative entre la France et la Belgique. L'objectif était de mesurer les effets éventuels des lois Egalim pour les trois filières concernées par la recherche. Cette analyse a souligné, entre autres, qu'il n'y a pas encore d'impacts visibles sur les statistiques observées. Bien que certains graphiques mettent en évidence de meilleures statistiques pour la France, il serait précipité et imprudent d'en attribuer les effets à Egalim.

Il a tout de même été constaté que pour la filière viande bovine, une augmentation de l'inflation plus importante se déroule en France depuis 2016, si l'on compare son indice des prix à la consommation de la viande de bœuf et de veau avec celui de la Belgique. Le prix des vaches et des jeunes tourteaux est également supérieur aux prix belges. Toutefois, la mise en place de la contractualisation dans le secteur bovin est très récente (janvier 2022) et n'est pas très répandue. Ce n'est donc probablement pas l'explication de cette différence de prix.

Concernant la filière des céréales, l'étude statistique indique que les prix de revient aux producteurs pour le blé panifiable en France sont supérieurs à ceux de la Belgique. Toutefois cette situation était la même avant l'entrée en vigueur d'Egalim.

En ce qui concerne la filière des pommes de terre, l'analyse concernant les pommes de terre tardives témoigne d'une plus grande stabilité des prix payés aux producteurs en France. L'indice français des prix à la production dans l'industrie de la transformation de pommes de terre est également plus stable.

La conjoncture économique difficile (inflation due à l'augmentation des prix des matières premières, des énergies, etc.) rend plus compliquée l'analyse des impacts des très récentes lois Egalim, car leurs effets pourraient en être cachés.

L'analyse des résultats d'entretiens dans la filière de la viande bovine dégage des informations intéressantes sur le fonctionnement de la filière. Il existe notamment différents circuits de commercialisation de la viande, le plus commun étant le passage par un marchand. Généralement, il n'y a pas de recours à la contractualisation. Autant les représentants des agriculteurs que les agriculteurs déclarent que ces relations se déroulent généralement bien. Toutefois, il a tout de même été mentionné plusieurs fois qu'en cas d'accident ou de maladie, le partage de risque était inexistant et la responsabilité incombe à l'agriculteur.

Pour ce qui est de la construction du prix de vente, celle-ci dépend du type d'acheteur. Lorsque l'agriculteur passe par un marchand ou un chevilleur, le prix est influencé par des critères observés, évalués visuellement (conformation, la qualité, la propreté, etc.), ainsi que par les prix du marché. Tandis qu'à l'abattoir, le prix est déterminé en fonction du poids carcasse (poids chaud moins 2%).

Une plus grande transparence au niveau des données transmises par les abattoirs est remarquée par les deux groupes de personnes interrogées. Ces données doivent être transmises aux agriculteurs via la Cw3c. Elles permettent de mieux objectiver le prix à la vente que perçoivent les agriculteurs. Les prix sont donc plus transparents, pour l'agriculteur, lorsqu'il vend sa production directement via un abattoir. Toutefois, un des agriculteurs interviewés dénonce un manque de contrôle concernant la classification du bétail. L'IVB met à disposition plusieurs outils pour favoriser la protection des producteurs lors de la relation commerciale. Une commission des litiges existe pour les plaintes relatives à la valorisation des carcasses des espèces bovines et porcines. Pour éviter ces litiges, l'IVB préconise l'utilisation de contrats ou d'accord-cadre et des contrats types sont disponibles sur leur plateforme en ligne.

Bien que la majorité des représentants des producteurs et des experts interviewés semblent considérer l'utilisation de contrats écrits comme une pratique à développer pour pouvoir mieux protéger les agriculteurs, les producteurs de viande bovine ne semblent pas être convaincus par leur utilité. Ils considèrent les contrats plus comme une charge administrative supplémentaire.

Les revendications générales émises par les agriculteurs en viande bovine sont : une meilleure valorisation de la viande BBB, une plus grande prise en compte des difficultés des agriculteurs

et de leurs coûts de production par les grandes surfaces, une sensibilisation du consommateur à acheter plus local et non moins cher.

Tout comme la filière de la viande bovine, la filière des céréales a très peu recourt à la contractualisation. Il existe cependant des cahiers de charges, car les céréales doivent remplir certaines normes (Ex. poids à l'hectolitre, taux de protéines, etc.) Les producteurs passent principalement par des négociants pour vendre leur production. Le prix est fixé en fonction des prix du marché mondial. Cela étant, les prix sont beaucoup plus transparents en comparaison à la filière de la viande bovine.

Une autre difficulté évoquée par les représentants des agriculteurs et les producteurs interrogés est qu'il n'existe pas en Belgique de classification différente entre les céréales de qualité et celles destinées à l'alimentation du bétail. Elles ne sont donc pas autant valorisées en comparaison d'autres pays (Ex. Allemagne et France). Les agriculteurs ne sont dès lors pas attirés par la production de céréales de qualité car la différence de prix avec les céréales tout venant est trop faible. Cependant, il y a une demande pour que la production de céréales de qualité se développe en Belgique, afin de permettre aux producteurs de vendre sur un marché plus rentable (à condition que les classifications soient adaptées).

Pour la filière des pommes de terre, le recours au contrat est beaucoup plus habituel. Les producteurs vendent leur production directement aux entreprises, mais les entreprises sont puissantes et ont le pouvoir sur les producteurs. Bien que des contrats soient établis, ils ne sont pas toujours en faveur des agriculteurs. Un code de conduite pour l'établissement des contrats a été mis en place par Belpotato.be. Cet outil pourrait permettre plus d'équité dans les relations commerciales entre les producteurs et les entreprises.

## Conclusion

La chaîne de production agroalimentaire s'est complexifiée et allongée depuis plusieurs décennies. Les différents maillons de la chaîne n'ont pas tous le même pouvoir économique, il est dès lors difficile de concilier leurs intérêts divergents. Les mécanismes de transmission des prix entre les différents acteurs ne sont pas toujours compris, à cause, notamment d'un manque de transparence de la part de certains opérateurs économiques de la chaîne. Les agriculteurs sont caractérisés comme faisant partie des acteurs les plus faibles et disposent d'un pouvoir de négociation très limité. Cette situation entraîne des abus de pouvoir de la part des acteurs plus forts. Les institutions européennes, conscientes de cette problématique, ont mis en place divers outils dans le but de favoriser des relations commerciales plus transparentes et équitables au sein de la chaîne.

La réforme Omnibus, la directive sur les pratiques commerciales déloyales ainsi que les lois Egalim en France sont des exemples de réglementations qui veillent à mieux prendre en compte les caractéristiques de la chaîne de production alimentaire (manque de transparence, abus de pouvoir, asymétrie de la répartition des prix, etc.) afin d'en corriger les dérives. Elles tendent à donner une meilleure place aux agriculteurs dans les négociations commerciales. Cette direction que prend l'Union européenne, après des années d'absentéisme à ce niveau, témoigne d'une prise de conscience des fortes inégalités dont sont victimes les producteurs agricoles, acteurs majeurs de la chaîne.

Le développement de la contractualisation, ainsi que le renforcement du rôle des organisations de producteurs et des coopératives, le règlement Omnibus, sont des stratégies qui s'installent peu à peu au niveau des États membres, comme l'illustrent les lois Egalim en France.

Bien que l'analyse statistique comparative n'ait pas été concluante pour révéler de possibles effets des lois Egalim, ces législations ambitieuses et encore récentes seront probablement en mesure de livrer plus de résultats dans un avenir proche. La conjoncture actuelle, avec la flambée des prix des matières premières et les répercussions sur les autres prix, n'est pas propice pour mettre en lumière des résultats à l'heure actuelle. Cette législation est intéressante dans le cadre de cette recherche, car il s'agit d'une loi inédite en Europe. La Belgique pourrait s'en inspirer pour créer des outils en vue de rééquilibrer les pouvoirs de force dans le secteur agricole.

L'étude des trois filières agricoles belges a permis d'éclairer certaines tendances. Les agriculteurs des filières où la contractualisation est peu utilisée ne sont pas convaincus,

contrairement à leurs représentants, que cette pratique pourrait les avantager. Dans la filière de la viande bovine et celle des céréales, le traditionnel fonctionnement sur base de confiance avec des négoce/marchands reste toujours prédominant. Toutefois, de nouvelles formes de commercialisation, plus directes, avec moins d'intermédiaires, se développent. Certains producteurs vendent directement en boucherie ou à la grande distribution. Cependant, ces pratiques sont encore marginales en comparaison des habituels circuits de vente.

Les consommateurs sont globalement demandeurs d'une alimentation plus locale et « paysanne », mais le facteur prix semble rester un des critères les plus importants pour ces derniers. Les pressions exercées par la grande distribution, et les grosses industries, sur les prix de vente des agriculteurs sont toujours bien d'actualité.

Les interprofessions Belpotato.be (pommes de terre) et IVB (viande bovine) ont développé et rendu accessibles des modèles de contrats à destination des producteurs et de leurs acheteurs. Toutefois ceux-ci restent très « basiques » au regard des normes à respecter dans le cadre des lois Egalim (Ex. les contrats doivent inclure obligatoirement des indicateurs de coût de production afin de mieux répercuter les charges des agriculteurs sur le prix de vente).

Il y a probablement d'autres aspects qui auraient mérité d'être mis en avant, mais le temps très court pour réaliser l'enquête a limité la recherche. Le manque d'accès aux données pour la filière des pommes de terre et des céréales n'a pas permis de beaucoup mieux cerner le fonctionnement de ces secteurs. Cette recherche s'est focalisée sur la relation entre l'agriculteur et son/ses premier(s) acheteur(s) afin de mieux saisir la formation des prix dans les filières de la viande bovine, des céréales et des pommes de terre. Un éclairage sur les relations entre les producteurs et le secteur en amont (fournisseurs d'intrants) pourrait également être pertinent en vue de comprendre plus finement les mécanismes de transmission des prix et leur formation. Il s'agit donc d'une première approche ouvrant la voie à d'autres recherches plus complètes.

Pour répondre à la question de départ, les différents éléments présentés dans ce travail témoignent, en Europe comme en Belgique, d'une évolution, certes lente, mais bien en marche pour développer une réflexion, des outils et stratégies en vue de réguler les déséquilibres au sein de la chaîne de production agroalimentaire. Le renforcement du pouvoir de négociation des agriculteurs semble être également une cause prise au sérieux par les politiques, notamment en raison des différentes crises (économiques, sanitaires, géopolitiques et climatiques) qui fragilisent la sécurité alimentaire mondiale.

## Bibliographie

- 6E RAPPORT DU GIEC - SYNTHÈSE DU 2EME VOLET. (s. d.). Consulté 4 juin 2022, à l'adresse <https://pour-un-reveil-ecologique.org/fr/articles/6e-rapport-du-giec-synthese-du-2eme-volet/>
- Actualités, L.-L. S. (s. d.). *Loi Egalim 2 : Quels impacts pour les professionnels concernés?* lsa-conso.fr. Consulté 16 août 2022, à l'adresse <https://www.lsa-conso.fr/loi-egalim-2-quels-impacts-pour-les-professionnels-concernes,396191>
- AFSCA - Communiqué de presse : Enquête de l'AFSCA : près de 1 consommateur sur 4 mange davantage de produits locaux depuis la pandémie de coronavirus. (s. d.). Consulté 4 juin 2022, à l'adresse <https://www.favv-afsca.be/professionnels/publications/presse/2022/2022-01-19.asp>
- Analyse des prix—Rapport annuel 2019 de l'Institut des comptes nationaux—Partie III. Analyse du fonctionnement de marché de la filière de la pomme de terre en Belgique. (s. d.-c). 49.
- Antier, C., Petel, T., & Baret, P. (s. d.-a). *Etat des lieux et scénarios à horizon 2050 de la filière des céréales en Région wallonne*. 66.
- Aramyan, L. H., & Kuiper, M. (2009). Analyzing price transmission in agri-food supply chains : An overview. *Measuring Business Excellence*, 13(3), 3-12.  
<https://doi.org/10.1108/13683040910984275>
- Assessing efficiencies generated by agricultural producer organisations—Publications Office of the EU. (s. d.). Consulté 1 août 2022, à l'adresse <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/97e19ef2-ddb4-43d7-8392-2fc908fab786/language-en>
- Bartha, A., Balogh, V., & Nabradi, A. (Éds.). (2009). *The current situation of EU's food chain*.  
<https://doi.org/10.22004/ag.econ.57980>
- Belpotato.be | l'organisation interprofessionnelle de la pomme de terre en Belgique. (s. d.). Consulté 15 juin 2022, à l'adresse <https://belpotato.be/fr/>
- Bienvenue sur le site de la CW3C. (s. d.-a). Consulté 16 août 2022, à l'adresse <http://www.cw3c.be/>
- Bienvenue sur le site de la CW3C. (s. d.-b). Consulté 16 août 2022, à l'adresse <http://www.cw3c.be/>
- Bonny, S. (2005). Les systèmes de production agricole dans la chaîne agroalimentaire : Position et

- évolution. *Économie rurale. Agricultures, alimentations, territoires*, 288, 91-98.  
<https://doi.org/10.4000/economierurale.2751>
- Bouamra-Mechemache, Z., Duvaléix-Treguer, S., & Ridier, A. (2015). Contrats et modes de coordination en agriculture. *Économie rurale. Agricultures, alimentations, territoires*, 345, 7-28. <https://doi.org/10.4000/economierurale.4545>
- Bukeviciute, L., Dierx, A., Ilzkovitz, F., & Roty, G. (2009). Price transmission along the food supply chain in the European Union. In *113th Seminar, September 3-6, 2009, Chania, Crete, Greece* (N° 57987; 113th Seminar, September 3-6, 2009, Chania, Crete, Greece). European Association of Agricultural Economists. <https://ideas.repec.org/p/ags/eea113/57987.html>
- Chiffres clés de l'agriculture 2022 | Statbel.* (s. d.). Consulté 21 juillet 2022, à l'adresse <https://statbel.fgov.be/fr/figures/chiffres-cles-de-lagriculture-2022>
- Commission Grandes cultures – Orge Brassicole—Plan de développement stratégique 2019 – 2029.* (2019a). 113.
- Commission Grandes cultures – Orge Brassicole—Plan de développement stratégique 2019 – 2029.* (2019b). 113.
- Commission Grandes cultures – Orge Brassicole—Plan de développement stratégique 2019 – 2029.* (2019c). 113.
- Commission Viande bovine—Plan de développement stratégique 2020 – 2030.* (2020). 64.
- Competition Issues in the Food Chain Industry.* (2014). 489.
- Contractualisation en viande bovine : Un outil de gestion du risque « prix » | Réussir bovins viande.* (s. d.). Consulté 4 juillet 2022, à l'adresse <https://www.reussir.fr/bovins-viande/contractualisation-en-viande-bovine-un-outil-de-gestion-du-risque-prix>
- Courades, H. (s. d.). *Le droit de la concurrence appliqué au secteur agricole : Le cadre d'intervention des organisations économiques agricoles.* 328.
- De la ferme à la table.* (s. d.). Consulté 5 juillet 2022, à l'adresse <https://www.consilium.europa.eu/fr/policies/from-farm-to-fork/>
- Deconinck, K. (2021). *Concentration and market power in the food chain.* OCDE.  
<https://doi.org/10.1787/3151e4ca-en>

- Détang-Dessendre, C., & Guyomard, H. (2020). *Quelle politique agricole commune demain ?* Quae.
- Di Marcantonio, F., Ciaian, P., & Falkowski, J. (2020). Contracting and Farmers' Perception of Unfair Trading Practices in the EU Dairy Sector. *Journal of Agricultural Economics*, 71(3), 877-903. <https://doi.org/10.1111/1477-9552.12388>
- DIRECTIVE (UE) 2019/ 633 DU PARLEMENT EUROPÉEN ET DU CONSEIL - du 17 avril 2019—Sur les pratiques commerciales déloyales dans les relations interentreprises au sein de la chaîne d'approvisionnement agricole et alimentaire. (s. d.-a). 14.
- DIRECTIVE (UE) 2019/ 633 DU PARLEMENT EUROPÉEN ET DU CONSEIL - du 17 avril 2019—Sur les pratiques commerciales déloyales dans les relations interentreprises au sein de la chaîne d'approvisionnement agricole et alimentaire. (s. d.-b). 14.
- Directorate-General for Internal Policies of the Union (European Parliament), Del Cont, C., & Iannarelli, A. (2018). *Nouvelles règles de concurrence pour la chaîne agro-alimentaire dans la PAC post 2020 : Recherche pour la commission AGRI*. Publications Office of the European Union. <https://data.europa.eu/doi/10.2861/04441>
- Do producer organizations improve trading practices and negotiation power for dairy farms ? Evidence from selected EU countries—Di Marcantonio—Agricultural Economics—Wiley Online Library*. (s. d.). Consulté 19 juillet 2022, à l'adresse <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/agec.12730>
- EGalim 1 : Ce que contient la loi Agriculture et Alimentation*. (s. d.). Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire. Consulté 18 juillet 2022, à l'adresse <https://agriculture.gouv.fr/egalim-1-ce-que-contient-la-loi-agriculture-et-alimentation>
- #EGalim : Comprendre le seuil de revente à perte et l'encadrement des promotions | Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire*. (s. d.). Consulté 1 août 2022, à l'adresse <https://agriculture.gouv.fr/egalim-comprendre-le-seuil-de-revente-perte-et-lencadrement-des-promotions>
- Falkowski, J., Malak-Rawlikowska, A., & Milczarek-Andrzejewska, D. (2017). Farmers' self-reported bargaining power and price heterogeneity : Evidence from the dairy supply chain. *British Food Journal*, 119(8), 1672-1686. <https://doi.org/10.1108/BFJ-11-2016-0570>

- France, C. d'agriculture. (2022a, juin 28). *Etudes économiques*. <https://chambres-agriculture.fr/informations-economiques/etudes-economiques/>
- France, C. d'agriculture. (2022b, août 12). *Lois EGALIM 1 ET 2 : Conforter le revenu des agriculteurs*. <https://chambres-agriculture.fr/actualites/toutes-les-actualites/detail-de-lactualite/actualites/lois-egalim-1-et-2-conforter-le-revenu-des-agriculteurs/>
- Franscarelli, A., & Ciliberti, S. (2014). *MANDATORY RULES IN CONTRACTS OF SALE OF FOOD AND AGRICULTURAL PRODUCTS IN ITALY : AN ASSESSMENT OF ARTICLE 62 OF LAW 27/2012* (140th Seminar, December 13-15, 2013, Perugia, Italy N° 163350). European Association of Agricultural Economists. <https://econpapers.repec.org/paper/agseaa140/163350.htm>
- Gabriëls, P., & Gijseghem, D. V. (s. d.). *Productiecontracten in de land- en tuinbouw*. 18.
- Gardella Tedeschi, B. (2021). Contract Law in the Agri-Food Supply Chain. *FIU Law Review*, 14(3), 427. <https://doi.org/10.25148/lawrev.14.3.4>
- Gaupp-Berghausen, M., Schuh, B., Münch, A., Badouix, M., Hat, K., Brkanovic, S., Dax, T., Machold, I., Schroll, K., Juvančič, L., & Erjavec, E. (s. d.). *Research for AGRI Committee—The Future of the European Farming Model : Socio-economic and territorial implications of the decline in the number of farms and farmers in the EU*. 194.
- Hausse des indices agricoles | Statbel*. (s. d.). Consulté 25 juillet 2022, à l'adresse <https://statbel.fgov.be/fr/nouvelles/hausse-des-indices-agricoles>
- Indicateurs de référence pour la contractualisation*. (s. d.). Institut de l'Élevage. Consulté 19 juillet 2022, à l'adresse <https://idele.fr/detail-dossier/indicateurs-de-reference-pour-la-contractualisation>
- Indice des prix agricoles belges*. (s. d.). Consulté 7 août 2022, à l'adresse [https://etat-agriculture.wallonie.be/contents/indicator sheets/EAW-A\\_I\\_c\\_3.html?thematic=262e477f-c667-4913-baf8-4b07bfaf3049](https://etat-agriculture.wallonie.be/contents/indicator sheets/EAW-A_I_c_3.html?thematic=262e477f-c667-4913-baf8-4b07bfaf3049)
- Interbev*. (s. d.). Interbev. Consulté 6 août 2022, à l'adresse <https://www.interbev.fr/>
- Interprofessionele Vereniging voor het Belgisch vlees | IVB*. (s. d.). Consulté 15 août 2022, à l'adresse <https://www.ivb-interprof.be/interprofessionele-vereniging-voor-het-belgisch-vlees.html>

Jamet, J.-P. (2019). Des aménagements insuffisants. *Paysans & société*, 373(1), 17-24.

<https://doi.org/10.3917/pes.373.0017>

*L\_2019111FR.01005901.xml*. (s. d.). Consulté 16 août 2022, à l'adresse [https://eur-](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/HTML/?uri=CELEX%3A32019L0633)

[lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/HTML/?uri=CELEX%3A32019L0633](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/HTML/?uri=CELEX%3A32019L0633)

*La PAC en bref*. (s. d.). Consulté 2 août 2022, à l'adresse [https://agriculture.ec.europa.eu/common-](https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/cap-overview/cap-glance_fr)

[agricultural-policy/cap-overview/cap-glance\\_fr](https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/cap-overview/cap-glance_fr)

*La politique agricole commune (PAC) et le traité | Fiches thématiques sur l'Union européenne |*

*Parlement européen*. (s. d.). Consulté 1 août 2022, à l'adresse

[https://www.europarl.europa.eu/factsheets/fr/sheet/103/la-politique-agricole-commune-pac-et-](https://www.europarl.europa.eu/factsheets/fr/sheet/103/la-politique-agricole-commune-pac-et-le-traite)

[le-traite](https://www.europarl.europa.eu/factsheets/fr/sheet/103/la-politique-agricole-commune-pac-et-le-traite)

*L'agriculture contractuelle : Rôle, usage et raison d'être | OECD iLibrary*. (s. d.). Consulté 1 août

2022, à l'adresse [https://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/l-agriculture-](https://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/l-agriculture-contractuelle_5kmmmx180zkk-fr)

[contractuelle\\_5kmmmx180zkk-fr](https://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/l-agriculture-contractuelle_5kmmmx180zkk-fr)

*L'agriculture française en quelques chiffres*. (s. d.). RPUE - Représentation Permanente de la France

auprès de l'Union européenne. Consulté 23 juin 2022, à l'adresse [https://ue.delegfrance.org/l-](https://ue.delegfrance.org/l-agriculture-francaise-en-3038)

[agriculture-francaise-en-3038](https://ue.delegfrance.org/l-agriculture-francaise-en-3038)

Lamanthe, A. (2007). Extension des marchés et normalisation : Les systèmes agro-alimentaires dans la

mondialisation. *Géographie, économie, société*, 9(3), 257-270.

<https://doi.org/10.3166/ges.9.257-270>

*Le «paquet lait» européen renforce la position des producteurs laitiers dans la chaîne*

*d'approvisionnement*. (s. d.). [Text]. European Commission - European Commission.

Consulté 11 août 2022, à l'adresse

[https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/fr/IP\\_16\\_3922](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/fr/IP_16_3922)

Leroy, P. (s. d.). *La filière viande bovine wallonne, enjeux et perspectives*. 7.

*Les instruments de la PAC et leurs réformes | Fiches thématiques sur l'Union européenne | Parlement*

*européen*. (s. d.). Consulté 11 août 2022, à l'adresse

[https://www.europarl.europa.eu/factsheets/fr/sheet/107/les-instruments-de-la-pac-et-leurs-](https://www.europarl.europa.eu/factsheets/fr/sheet/107/les-instruments-de-la-pac-et-leurs-reformes)

[reformes](https://www.europarl.europa.eu/factsheets/fr/sheet/107/les-instruments-de-la-pac-et-leurs-reformes)

*Les outils de la contractualisation*. (s. d.). Interbev. Consulté 2 août 2022, à l'adresse  
<https://www.interbev.fr/contractualisation/les-outils-de-la-contractualisation/>

Malak-Rawlikowska, A., Milczarek-Andrzejewska, D., & Fałkowski, J. (2019). Farmers' Bargaining Power and Input Prices : What Can We Learn from Self-Reported Assessments?1. *Social Sciences*, 8(2), 63. <https://doi.org/10.3390/socsci8020063>

Mattart, P. (s. d.). *IV. Point promotion APAQ-W*. 11.

*Meldpunt—Modelovereenkomsten en Checklists* | IVB. (s. d.). Consulté 16 août 2022, à l'adresse  
<https://www.ivb-interprof.be/meldpunt-modelovereenkomsten-en-checklists.html>

*New CAP : 2023-27*. (s. d.). Consulté 16 juin 2022, à l'adresse  
[https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/cap-overview/new-cap-2023-27\\_en](https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/cap-overview/new-cap-2023-27_en)

*Nourrir l'Europe—60 ans de politique agricole commune*. (s. d.). Consulté 16 juillet 2022, à l'adresse  
<https://www.consilium.europa.eu/en/60-years-of-common-agricultural-policy-fr/>

Papin, S. (s. d.). *Rapport de la mission de médiation et de conciliation concernant le bilan de la loi EGalim et la nécessité de mieux rémunérer la chaîne de valeur agricole*. 27.

(PDF) *A Global Overview of Contract Farming*. (s. d.). Consulté 3 août 2022, à l'adresse  
[https://www.researchgate.net/publication/305278183\\_A\\_Global\\_Overview\\_of\\_Contract\\_Farming](https://www.researchgate.net/publication/305278183_A_Global_Overview_of_Contract_Farming)

Petel, T., Antier, C., & Baret, P. (s. d.-a). *Etat des lieux et scénarios à horizon 2050 de la filière viande bovine Région wallonne*. 117.

Petel, T., Antier, C., & Baret, P. (s. d.-b). *Etat des lieux et scénarios à horizon 2050 de la filière viande bovine Région wallonne*. 117.

Planchais, G. (s. d.). *Stratégie et performance des agriculteurs dans un enjeu d'agriculture durable*. 427.

*Politique agricole commune 2023-2027*. (s. d.). Consulté 4 août 2022, à l'adresse  
<https://www.consilium.europa.eu/fr/policies/cap-introduction/cap-future-2020-common-agricultural-policy-2023-2027/>

*Politique agricole et droit de la concurrence dans le cadre du règlement Omnibus : Entre évolution et*

*révolution*. (2018, mai 10). Actu-Juridique. <https://www.actu-juridique.fr/professions/politique-agricole-et-droit-de-la-concurrence-dans-le-cadre-du-reglement-omnibus-entre-evolution-et-revolution/>

*Pratiques commerciales déloyales dans les relations interentreprises au sein de la chaîne d'approvisionnement agricole et alimentaire* | SPF Economie. (s. d.). Consulté 3 août 2022, à l'adresse <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/protection-des-entreprises/pratiques-deloyales/pratiques-commerciales>

*Principaux objectifs stratégiques de la nouvelle PAC*. (s. d.). Consulté 1 août 2022, à l'adresse [https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/cap-overview/new-cap-2023-27/key-policy-objectives-new-cap\\_fr](https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/cap-overview/new-cap-2023-27/key-policy-objectives-new-cap_fr)

*Que comprendre de l'évolution chiffrée de la filière ces dix dernières années ?* - SillonBelge.be. (s. d.). Consulté 18 juin 2022, à l'adresse <https://www.sillonbelge.be/7662/article/2021-06-09/que-comprendre-de-levolution-chiffree-de-la-filiere-ces-dix-dernieres-annees>

*Races bovines en Belgique* | Belgian Meat. (s. d.). Consulté 10 août 2022, à l'adresse <https://www.belgianmeat.com/fr/races-bovines-en-Belgique>

*Recherche pour la commission AGRI - Nouvelles règles de concurrence pour la chaîne agro-alimentaire dans la PAC post 2020*. (s. d.). 79.

*Règlement « omnibus »—Règles en matière agricole*. (s. d.). Consulté 10 août 2022, à l'adresse <https://www.consilium.europa.eu/fr/policies/cap-simplification/omnibus-regulation-agriculture/>

*Règlement (UE) no 261/2012 du Parlement européen et du Conseil du 14 mars 2012 portant modification du règlement (CE) no 1234/2007 du Conseil en ce qui concerne les relations contractuelles dans le secteur du lait et des produits laitiers*. (s. d.). 11.

*RESEARCH FOR AGRI COMMITTEE - STRUCTURAL CHANGE IN EU FARMING: HOW CAN THE CAP SUPPORT A 21st CENTURY EUROPEAN MODEL OF AGRICULTURE?* (s. d.). 282.

*Revenu comparable*. (s. d.). Consulté 1 août 2022, à l'adresse [https://etat-agriculture.wallonie.be/contents/indicatorsheets/EAW-A\\_I\\_c\\_5.html](https://etat-agriculture.wallonie.be/contents/indicatorsheets/EAW-A_I_c_5.html)

- Riem, F. (2009). La confrontation de l'agriculture et du marché : Les aspects contractuels. *La production et la commercialisation des denrées alimentaires et le droit du marché*, 25, pages 96 à 119. <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00925600>
- Sécurité alimentaire et caractère abordable des denrées alimentaires—Consilium*. (s. d.). Consulté 16 juillet 2022, à l'adresse <https://www.consilium.europa.eu/fr/policies/food-security-and-affordability/>
- Vavra, P., & Goodwin, B. K. (2005). *Analysis of Price Transmission Along the Food Chain*. OCDE. <https://doi.org/10.1787/752335872456>
- Velázquez, B., Buffaria, B., & European Commission. (2017). About farmers' bargaining power within the new CAP. *Agricultural and Food Economics*, 5(1), 16. <https://doi.org/10.1186/s40100-017-0084-y>

## Annexes

### 1. Grille d'entretien (acteurs du monde agricole)

#### 1.1. Filière viande bovine

| Thématiques                                            | Questions                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Identité                                               | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pouvez-vous vous présenter ainsi que votre fonction ?</li> <li>2. Pouvez-vous présenter en quelques mots l'organisme et son lien avec l'agriculture, ses missions dans ce domaine ?</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Relations entre producteurs, acheteurs et fournisseurs | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Quels sont les principaux acteurs de la filière viande bovine ?<br/>1.1. Quelles proportions ont-ils chacun dans la filière ?</li> <li>2. Quelles sont les caractéristiques principales, spécificités de la filière viande bovine en Belgique ?</li> <li>3. Comment se déroulent généralement les relations entre producteurs et acheteurs dans cette filière ?</li> <li>4. Comment se déroulent les relations entre producteurs et fournisseurs dans cette filière ?</li> <li>5. Les producteurs font-ils face à des difficultés récurrentes dans leur relation avec les acteurs en amont et en aval ?</li> <li>6. Y a-t-il des différences de fonctionnement entre les producteurs wallons et flamands au niveau de leurs relations avec les acteurs en amont et aval ?</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Contractualisation                                     | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Les producteurs de viande bovine ont-ils couramment recours à la contractualisation écrite ?<br/>1.1. Si oui, avez-vous une idée de la proportion d'agriculteurs utilisant cette méthode ? Y a-t-il des disparités importantes entre les producteurs wallons et flamands au niveau de la contractualisation ?</li> <li>2. Comment fonctionnent les agriculteurs lorsqu'ils n'ont pas recours à la contractualisation ?</li> <li>3. Pourquoi certaines filières ou certains produits agricoles font-ils plus recours ou moins à la contractualisation selon vous ?</li> <li>4. Quels sont les avantages et les désavantages de la contractualisation dans le secteur de la viande bovine pour les producteurs et les acheteurs ?</li> <li>5. Selon vous, la contractualisation est-elle intéressante afin de renforcer le pouvoir de négociation des agriculteurs avec leurs acheteurs ?</li> <li>6. La contractualisation est-elle un outil efficace afin de garantir des prix payés aux producteurs plus justes ?</li> <li>7. La contractualisation permet-elle de limiter les pratiques commerciales déloyales ?</li> <li>8. Y a-t-il des revendications au niveau des producteurs concernant leur pouvoir de négociation ? Si oui lesquelles ?</li> <li>9. Y a-t-il couramment des abus de pouvoir de la part des acteurs plus forts dans la chaîne de production ? Si oui, lesquels ?</li> </ol> |

|                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                    | 10. Avez-vous connaissance de mécanismes en Belgique afin de garantir une rémunération juste pour les producteurs ainsi qu'un plus grand pouvoir de négociation ?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Contenu du contrat | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lorsqu'il y a un contrat entre le producteur et l'acheteur, comment est-il rédigé ?</li> <li>2. Sur quelle base s'appuie-t-il ?</li> <li>3. Existe-t-il un contrat normatif ?</li> <li>4. Quels sont les principaux critères de ces contrats ? Que retrouve-t-on comme clauses ?</li> <li>5. Dans quelle mesure sont-ils flexibles ?</li> <li>6. Quelle est la durée du contrat ? Comment est-elle déterminée ?</li> <li>7. Le prix est-il fixé dans le contrat ?</li> <li>8. Comment le prix est-il établi ? Sur quelle base ?</li> <li>9. Le prix fait-il l'objet de négociation ? Peut-il être renégocié ?</li> <li>10. Comment le prix est-il fixé lorsqu'il n'y a pas de contrat écrit ?</li> </ol> |

## 1.2. Filière des pommes de terre

| Thématiques                                            | Questions                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Identité                                               | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pouvez-vous vous présenter ainsi que votre fonction ?</li> <li>2. Pouvez-vous présenter en quelques mots l'organisme et son lien avec l'agriculture, ses missions dans ce domaine ?</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Relations entre producteurs, acheteurs et fournisseurs | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Quels sont les principaux acteurs de la filière pommes de terre ? <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Quelles proportions ont-ils chacun dans la filière ?</li> </ol> </li> <li>2. Quelles sont les caractéristiques principales, spécificités de la filière pommes de terre en Belgique ?</li> <li>3. Comment se déroulent généralement les relations entre producteurs, acheteurs dans cette filière ?</li> <li>4. Comment se déroulent les relations entre producteurs et fournisseurs dans cette filière ?</li> <li>5. Les producteurs font-ils face à des difficultés récurrentes dans leur relation avec les acteurs en amont et en aval ?</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                               |
| Contractualisation                                     | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Les producteurs des pommes de terre ont-ils couramment recours à la contractualisation écrite ? <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Si oui, avez-vous une idée de la proportion d'agriculteurs utilisant cette méthode ?</li> </ol> </li> <li>2. Comment fonctionnent les agriculteurs lorsqu'ils n'ont pas recours à la contractualisation ?</li> <li>3. Quels sont les avantages et les désavantages de la contractualisation dans le secteur des pommes de terre pour les producteurs et les acheteurs ?</li> <li>4. Selon vous, la contractualisation est-elle intéressante afin de renforcer le pouvoir de négociation des agriculteurs avec leurs acheteurs ?</li> <li>5. La contractualisation est-elle un outil efficace afin de garantir des prix payés aux producteurs plus justes ?</li> <li>6. La contractualisation permet-elle de limiter les pratiques commerciales déloyales ?</li> </ol> |

|                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                    | <ol style="list-style-type: none"> <li>7. Y a-t-il des revendications générales de la part des producteurs de pommes de terre ?</li> <li>8. Y a-t-il couramment des abus de pouvoir de la part des acteurs plus fort dans la chaîne de production ? Si oui, lesquels ?</li> <li>9. Avez-vous connaissance de mécanismes en Belgique afin de garantir une rémunération juste pour les producteurs ainsi qu'un plus grand pouvoir de négociation ?</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Contenu du contrat | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lorsqu'il y a un contrat entre le producteur et l'acheteur, comment est-il rédigé ?</li> <li>2. Sur quelle base s'appuie-t-il ?</li> <li>3. Existe-t-il un contrat normatif ?</li> <li>4. Quels sont les principaux critères de ces contrats ? Que retrouve-t-on comme clauses ?</li> <li>5. Dans quelle mesure sont-ils flexibles ?</li> <li>6. Quelle est la durée du contrat ? Comment est-elle déterminée ?</li> <li>7. Le prix est-il fixé dans le contrat ?</li> <li>8. Comment le prix est-il établi ? Sur quelle base ?</li> <li>9. Le prix fait-il l'objet de négociation ? Peut-il être renégocié ?</li> <li>10. Comment le prix est-il fixé lorsqu'il n'y a pas de contrat écrit ?</li> </ol> |

### 1.3. Filière des céréales

| Thématiques                                            | Questions                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Identité                                               | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pouvez-vous vous présenter ainsi que votre fonction?</li> <li>2. Pouvez-vous présenter en quelques mots l'organisme et son lien avec l'agriculture, ses missions dans ce domaine ?</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Relations entre producteurs, acheteurs et fournisseurs | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Quels sont les principaux acteurs de la filière pommes de terre? <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Quelles proportions ont-ils chacun dans la filière ?</li> </ol> </li> <li>2. Quelles sont les caractéristiques principales, spécificités de la filière pommes de terre en Belgique ?</li> <li>3. Comment se déroulent généralement les relations entre producteurs, acheteurs dans cette filière?</li> <li>4. Comment se déroulent les relations entre producteurs et fournisseurs dans cette filière ?</li> <li>5. Les producteurs font-ils face à des difficultés récurrentes dans leur relation avec les acteurs en amont et en aval ?</li> </ol> |
| Contractualisation                                     | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Les producteurs des pommes de terre ont-ils couramment recours à la contractualisation écrite ? <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Si oui, avez-vous une idée de la proportion d'agriculteurs utilisant cette méthode ?</li> </ol> </li> <li>2. Comment fonctionnent les agriculteurs lorsqu'ils n'ont pas recours à la contractualisation ?</li> <li>3. Quels sont les avantages et les désavantages de la contractualisation dans le secteur des pommes de terre pour les producteurs et les acheteurs ?</li> </ol>                                                                                                                                    |

|                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                    | <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Selon vous, la contractualisation est-elle intéressante afin de renforcer le pouvoir de négociation des agriculteurs avec leurs acheteurs?</li> <li>5. La contractualisation est-elle un outil efficace afin de garantir des prix payés aux producteurs plus justes ?</li> <li>6. La contractualisation permet-elle de limiter les pratiques commerciales déloyales ?</li> <li>7. Y a-t-il des revendications générales de la part des producteurs de pommes de terre ?</li> <li>8. Y a-t-il couramment des abus de pouvoir de la part des acteurs plus fort dans la chaîne de production ? Si oui, lesquels ?</li> <li>9. Avez-vous connaissance de mécanismes en Belgique afin de garantir une rémunération juste pour les producteurs ainsi qu'un plus grand pouvoir de négociation ?</li> </ol> |
| Contenu du contrat | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lorsqu'il y a un contrat entre le producteur et l'acheteur, comment est-il rédigé ?</li> <li>2. Sur quelle base s'appuie-t-il ?</li> <li>3. Existe-t-il un contrat normatif ?</li> <li>4. Quels sont les principaux critères de ces contrats ? Que retrouve-t-on comme clauses ?</li> <li>5. Dans quelle mesure sont-ils flexibles ?</li> <li>6. Quelle est la durée du contrat ? Comment est-elle déterminée ?</li> <li>7. Le prix est-il fixé dans le contrat ?</li> <li>8. Comment le prix est-il établi ? Sur quelle base ?</li> <li>9. Le prix fait-il l'objet de négociation ? Peut-il être renégocié ?</li> <li>10. Comment le prix est-il fixé lorsqu'il n'y a pas de contrat écrit ?</li> </ol>                                                                                            |

## 2. Grille d'entretiens agriculteurs

### 2.1. Filière céréales

| Thématiques                        | Questions                                                                           |
|------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Caractéristiques de l'exploitation | Quel type d'exploitation ? (petite-moyenne-grande)                                  |
|                                    | Avez-vous repris l'exploitation familiale ? Ou acheté, ou construit votre ferme ?   |
|                                    | Êtes-vous propriétaire de votre exploitation ?                                      |
|                                    | Quel type de céréale produisez-vous ?                                               |
| Relation en amont                  | Comment vous fournissez-vous en semence ?                                           |
|                                    | Comment vous fournissez-vous en engrais ?                                           |
| Relation en aval                   | Avec-qui traitez-vous ? Pourquoi ? (Négoce, vente direct, etc.)                     |
|                                    | Comment vendez-vous vos céréales ? (Marché physique, à terme, en direct) Pourquoi ? |
|                                    | Qui se charge du stockage de la production ?                                        |
|                                    | Qui se charge du transport de la production ?                                       |
| Cadre commercial                   | Y-a-t'il un contrat entre vous et l'acheteur ?                                      |

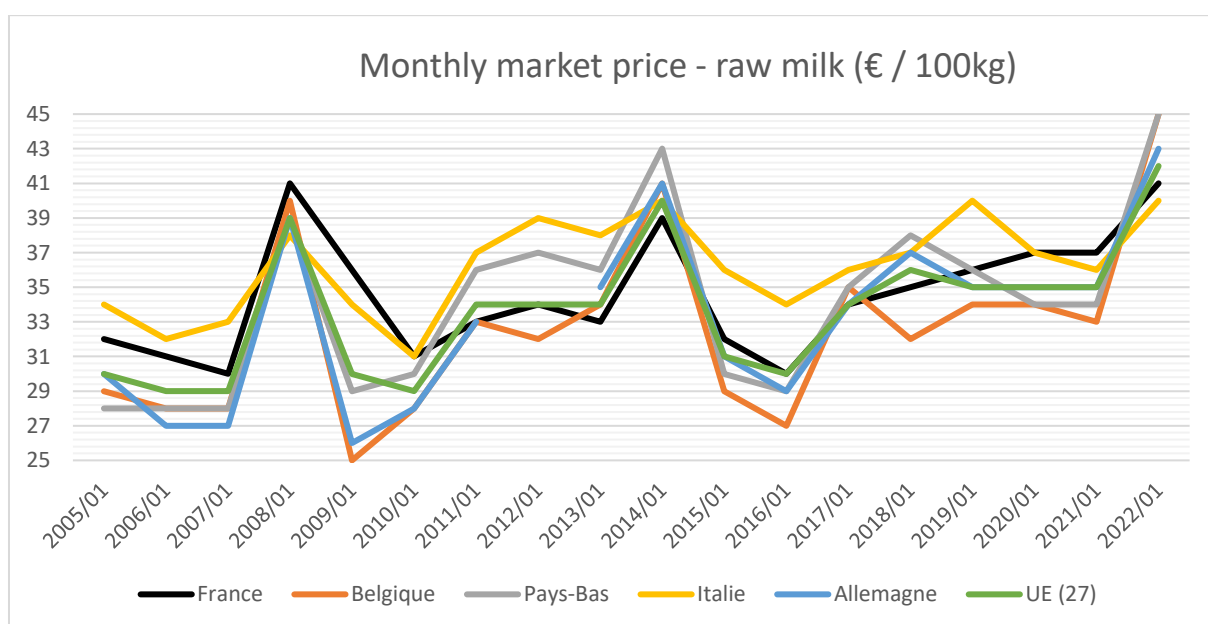
|                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                             | <p>Si oui,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Que retrouve-t-on dans ce contrat ?</li> <li>- Comment est-il établi ?</li> <li>- Quand et comment le prix est-il fixé ? Sur quoi repose le prix de vente ? (Prix du jour, prix du matif, coût de production, etc.)</li> <li>- Quand et comment la quantité est-elle fixée ?</li> <li>- Quels risques liés à la production sont pris en compte dans le contrat ?</li> <li>- Pour quelle durée le contrat est-il signé ? Peut-il être renouvelé ?</li> <li>- Avez-vous des critères de qualité à respecter ? Comment sont-ils établis ?</li> </ul> <p>Si non,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comment le prix est-il fixé ? Sur quoi repose le prix de vente ?</li> <li>- Comment la quantité est-elle fixée ?</li> <li>- Quand et comment a lieu le transfert de propriété ?</li> <li>- Comment les risques sont-ils gérés ?</li> <li>- Avez-vous des critères de qualité à respecter ? Comment sont-ils établis ?</li> </ul> <p>Quels sont les autres outils qui encadrent la relation commerciale ? (cahier des charges, code de conduite, etc.) Que contiennent-ils ?</p> |
| Suivi des prix du marché    | <p>Comment vous informez-vous des prix ? (négociant, cotation, etc.) Pourquoi ?</p> <p>Quels outils connaissez-vous afin de vous informer sur les prix ?</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Relation avec les acheteurs | <p>Êtes-vous satisfait de la relation que vous avez avec votre acheteur ?</p> <p>Considérez-vous que cette relation est transparente ?</p> <p>Y-a-t 'il selon vous des améliorations à faire ? À quel niveau ?</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

## 2.2. Filière viande bovine

| Thématiques                        | Questions                                                                                                                                                                                                |
|------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Caractéristiques de l'exploitation | <p>Quel type d'exploitation ? (petite-moyenne-grande)</p> <p>Avez-vous repris l'exploitation familiale ? Ou acheté, ou construit votre ferme ?</p> <p>Êtes-vous propriétaire de votre exploitation ?</p> |
| Relation en aval                   | <p>Avec-qui traitez-vous ? Pourquoi ? (Marchand, abattoir, vente direct, marché, etc.)</p> <p>Qui se charge du transport des animaux ?</p>                                                               |
| Cadre commercial                   | <p>Y-a-t 'il un contrat entre vous et l'acheteur ?</p> <p>Si oui,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Que retrouve-t-on dans ce contrat ?</li> </ul>                                            |

|                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comment est-il établi ?</li> <li>- Quand et comment le prix est-il fixé ?<br/>Sur quoi repose le prix de vente ?<br/>(marché, prix sur pied, prix carcasse, etc.)</li> <li>- Quels risques liés à la production sont pris en compte dans le contrat ?</li> <li>- Pour quelle durée le contrat est-il signé ? Peut-il être renouvelé ?</li> </ul> <p>Si non,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comment le prix est-il fixé ? Sur quoi repose le prix de vente ?</li> <li>- Quand et comment a lieu le transfert de propriété ?</li> <li>- Comment les risques sont-ils gérés ?</li> </ul> |
|                             | Avez-vous connaissance des données d'abattage ? (calcul du prix, point de vente, etc.)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|                             | Quels sont les autres outils qui encadrent la relation commerciale ? (cahier des charges, etc.) Que contiennent-ils ?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Suivi des prix du marché    | Comment vous informez-vous des prix ? (marchand, cotation, etc.) Pourquoi ?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|                             | Quels outils connaissez-vous afin de vous informer sur les prix ?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Relation avec les acheteurs | Êtes-vous satisfait de la relation que vous avez avec votre acheteur ?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|                             | Considérez-vous que cette relation est transparente ?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                             | Y-a-t'il selon vous des améliorations à faire ? À quel niveau ?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

### 3. Graphique des prix du marché du lait cru



#### 4. Modèle de contrat Interbev

**Modèle de contrat de vente de bovins vifs par un éleveur  
à un premier acheteur (hors négociation collective par une OP)**

**Entre les soussignés :**

**L'éleveur vendeur :** *[raison sociale de l'élevage + adresse du siège social + N° SIRET]*

Ci-après dénommé « le vendeur »,

D'une part,

**Et,**

**Le premier acheteur** *(négociant, coopérative pour les tiers non associés, abattoir, éventuellement GMS ou artisan boucher avec abattage en prestation de service) :*

*[raison sociale de l'acheteur + adresse du siège social + N° SIRET]*

Ci-après dénommé « l'acheteur »,

D'autre part,

**Ci-après désignés ensemble « les parties » ;**

**Il est convenu et arrêté ce qui suit :**

**Article 1 – Objet**

Ce contrat formalise la vente de bovins vifs de type *[PRECISER CATEGORIE]* répondant aux caractéristiques définies par les parties à l'article 3 *[si LABEL ROUGE préciser le cahier des charges concerné]*.

Le vendeur s'engage à fournir à l'acheteur une quantité totale d'animaux telle qu'indiquée à l'article 3 du présent contrat

En contrepartie, l'acheteur s'engage à payer le prix desdits animaux au vendeur dans le respect des dispositions de l'article 5 du présent contrat et notamment du tunnel de prix et des indicateurs rendus obligatoires conformément à l'article L631-24 du code Rural et de la Pêche Maritime.

**Article 2 – Durée**

Le présent contrat est conclu pour une durée initiale de *[INDIQUER LA DUREE DU CONTRAT, EGALE AU MINIMUM A TROIS ANS]*.

Le présent contrat prend effet à compter de sa signature par les parties. Toute modification du présent contrat sera faite par avenant signé entre les parties.

***[OPTION : renouvellement par tacite reconduction***

*Le contrat est renouvelable par tacite reconduction sauf dénonciation par l'une ou l'autre partie notifiée par courrier recommandé avec AR au moins 30 jours avant le terme en cours.*

*Pendant ce préavis le vendeur et l'acheteur continueront, chacun pour ce qui le concerne, à respecter leurs engagements contractuels.]*

**Article 3 – Quantité, origine et qualité des produits concernés**

Ce contrat porte sur :

- La quantité totale d'animaux sur la durée du contrat [*volume exprimé en nombre entier d'animaux sur la durée totale du contrat – possible de prévoir une répartition annuelle du volume total*]
- Les périodes de livraison sont définies en annexe [*Intégrer un calendrier de livraison/ d'enlèvement par trimestre ou mois en Annexe – possible de prévoir un délai de prévenance pour une modification du calendrier*]
- Les caractéristiques des animaux attendues [*indiquer les principales caractéristiques des produits : catégorie, race, âge, poids, conformation, cahier des charges des animaux concernés par ce contrat le cas échéant*]

**[Information à destination des éleveurs pour vous aider à établir votre prévisionnel :** vous avez accès à vos données d'abattage via les portails régionaux INTERBEV. Dans l'onglet « Exploitation des données », allez dans « Critères » pour extraire les principales caractéristiques de vos bovins livrés les X dernières années par catégorie (Age/poids, Conformation/engraissement, et à venir bientôt Calendrier d'abattage).

**[Si LABEL ROUGE :** Les parties s'engagent à respecter les dispositions décrites dans les conditions de productions communes relatives à la production en LABEL ROUGE « Gros bovins de boucherie » publiées au Bulletin officiel du Ministère de l'agriculture et de l'alimentation. Les parties s'engagent également au respect des conditions de production spécifiques du Label concerné par ce contrat, [INDIQUER LE CDC], ainsi qu'au respect de l'accord interprofessionnel du 22 Mai 2019 définissant les règles de contractualisation en LABEL ROUGE « Gros bovins de boucherie ». Les parties s'efforceront de maximiser le nombre d'animaux labellisés par rapport au nombre d'animaux effectivement labellissables au sein de l'élevage.]

Le vendeur et l'acheteur s'engagent à s'informer mutuellement, dès qu'ils en ont connaissance, de tout événement susceptible de gêner ou d'empêcher l'approvisionnement normal dans les quantités et les qualités requises définies ci-dessus.

Ils mettent en œuvre les mesures nécessaires afin de pouvoir rétablir au plus vite les flux commerciaux tels que définis ci-dessus. Si cela n'était pas possible, le présent contrat devra être renégocié.

#### **Article 4 – Modalité de collecte et de livraison**

**La collecte** des animaux sera effectuée par l'acheteur, conformément au calendrier défini en annexe du présent contrat, **sur l'exploitation du vendeur** au [*indiquer l'adresse*].

**[OU : choisir une des deux possibilités]**

**La livraison** des bovins sera effectuée par le vendeur conformément au calendrier défini en annexe du présent contrat, **au lieu déterminé par l'acheteur** au [*indiquer l'adresse*].

Les modalités concernant les transferts de propriété et des risques des animaux vivants et la gestion des cas de non-conformité sont régies par l'Accord interprofessionnel relatif à l'achat et à l'enlèvement des bovins de plus de 8 mois destinés à l'abattage. L'accord interprofessionnel prévoit que sauf accord exprès contraire, le délai d'enlèvement est présumé fixé à sept jours francs après l'accord sur la chose et sur le prix convenu entre les parties.

Par le présent contrat, les parties conviennent que l'enlèvement aura lieu entre \_\_ et \_\_ jours [*fourchette à préciser*] à compter de [*déterminer le point de départ du délai : date fixe ou modalité de prévenance*] sans quoi :

- La partie lésée pourra résoudre unilatéralement la vente et obtenir des dommages et intérêts ;
- Une pénalité de \_\_ \_\_ € sera appliquée à l'acheteur par jour de retard [*choisir : d'enlèvement OU de livraison*].

**[Si LABEL ROUGE :** Les animaux enlevés à l'élevage ou au centre d'allotement le jour J devront être abattus le jour J+1.]

En cas d'aléa sanitaire ou climatique exceptionnel indépendant de la volonté des parties, aucune pénalité ne peut être imposée au producteur ne respectant pas les volumes ou les délais de livraison prévus au contrat.

#### **Article 5 – Modalité de détermination du prix**

##### **CONSTRUCTION DU PRIX A L'INTERIEUR DU TUNNEL** *[Choisir l'une des deux propositions]*

###### **1. Prix fixe révisable automatiquement :**

Les parties conviennent d'un prix ferme à hauteur de *[INDIQUER LA VALEUR]* € par *[kg carcasse / kg vif / animal vendu]*.

Le prix sera révisé automatiquement selon des indicateurs librement déterminés par les parties *[par exemple mensuellement en fonction de l'évolution de l'indice IPAMPA, à préciser explicitement]*.

*[Si LABEL ROUGE, le prix fixe doit avoir été déterminé sur la base des 3 indicateurs de L631-24 du code Rural et de la Pêche Maritime selon une formule à préciser.]*

##### **OU**

###### **2. Prix déterminable :**

Le prix est déterminable sur la base de trois indicateurs conformément à l'article L631-24 du code Rural et de la Pêche Maritime :

- Un ou plusieurs indicateurs relatifs aux coûts de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts *(par exemple un indicateur de prix de revient de référence, conforme à l'accord interprofessionnel du 22 mai 2019 relatif à la méthodologie de calcul des indicateurs de prix de revient en filière bovins viande, est mis à la disposition des opérateurs par INTERBEV Bovins et actualisé chaque semestre) ;*
- Un ou plusieurs indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur le marché sur lequel opère l'acheteur et à l'évolution de ces prix *(par exemple, la cotation entrée abattoir publiée par FranceAgriMer, en précisant la catégorie d'animaux prise en compte et la fréquence d'actualisation hebdomadaire, mensuelle ou moyenne annuelle) ;*
- Un ou plusieurs indicateurs relatifs à l'origine, à la qualité ou au cahier des charges *(par exemple un indicateur de conformation/race, ou un indicateur du coût lié à l'application des conditions de production communes du Label Rouge tel que mis à la disposition des opérateurs par INTERBEV Bovins).*

*[Préciser ci-après le détail exact des indicateurs choisis (source, fréquence de mise à jour, etc.) **ET** la formule retenue pour la détermination du prix :]*

Les indicateurs sont pondérés comme suit pour la détermination du prix :

- ...% pour l'(les) indicateur(s) relatif(s) aux coûts de production *[Préciser l'indicateur choisi par le vendeur et dont le choix ne pourra pas être remis en cause par l'acheteur] ;*
- + ...% pour l'(les) indicateur(s) relatif(s) aux prix de marché *[Préciser l'indicateur choisi] ;*
- + ... € pour l'(les) indicateur(s) relatif(s) à la qualité *[par exemple prévoir XX centimes € de plus ou de moins en fonction de la conformation par tiers de classe ou de la race]* et/ou au cahier des charges *[Préciser l'indicateur choisi].*

**Le prix doit pouvoir être calculable via la formule ci-dessus à tout moment pendant l'exécution du contrat.**

##### **TUNNEL DE PRIX :**

Le prix doit osciller entre les bornes suivantes constituant le tunnel de prix :

Entre *[INDIQUER LA VALEUR]* € minimum et *[INDIQUER LA VALEUR]* € maximum

*[Les valeurs des bornes doivent être fixes et librement déterminées par les parties mais elles peuvent être la résultante d'un calcul basé sur les coûts de production].*

**Lorsque le prix obtenu dépassera l'une des deux bornes du tunnel de prix indiquées ci-dessus, c'est la valeur de la borne qui s'appliquera.**

Avant le premier jour de livraison, l'acheteur communique au producteur de manière lisible et compréhensible le prix estimé post abattage qui sera payé.

#### **Article 6 - Renégociation du prix**

Les prix varieront selon les fluctuations des indicateurs suivants : *[Préciser les indicateurs dont les fluctuations déclencheront une renégociation du prix. Exemple : matière première, énergie, transport...]*

Les importantes variations de ces indicateurs déclencheront une renégociation du contrat tendant à une répartition équitable entre les parties.

Ainsi, la renégociation du présent contrat sera déclenchée lorsque les seuils suivants sont atteints :

- L'indicateur *[Préciser les indicateurs]* descendra en dessous de *[INDIQUER LE MONTANT]* € et montera au-dessus de *[INDIQUER LE MONTANT]* € ;
- L'indicateur *[Préciser les indicateurs]* descendra en dessous de *[INDIQUER LE MONTANT]* € et montera au-dessus de *[INDIQUER LE MONTANT]* €.

La renégociation sera effectuée de bonne foi et ne pourra excéder 1 mois. Les modifications de prix prendront effet un mois après la notification écrite de l'application de la présente clause.

#### **[OPTION : Article 6 bis - Clause de revoyure]**

Les Parties conviennent de se revoir dans un délai de *[INDIQUER LE DELAI]* à compter de la signature du présent contrat, afin de faire le point sur les dispositions formalisant l'accord intervenu entre elles, et l'éventuelle nécessité de le faire évoluer.

Les Parties conviennent de se rencontrer au moins *[INDIQUER LE DELAI]* avant l'échéance du présent Contrat afin de définir dans quelles conditions leurs relations contractuelles pourraient se poursuivre au-delà de cette date. La négociation sera effectuée de bonne foi entre les parties et les modifications issues de cette dernière prendront effet à la date anniversaire du contrat. En cas de désaccord sur ces modifications, le contrat prendra fin au terme de l'année concernée.

#### **Article 7 – Modalité de facturation et de paiement**

Les factures seront transmissibles par le vendeur ou l'OP en cas de mandat de facturation et payables par l'acheteur en Euros au plus tard dans un délai de 20 jours après la livraison, conformément au Code du commerce.

Le paiement s'effectuera par *[déterminer le mode de paiement]*.

#### **[OU en cas de mandat de facturation à l'acheteur :]**

Le vendeur consent à un mandat de facturation au profit de l'acheteur. Ainsi, c'est l'acheteur qui établira la facture et la transmettra au vendeur avec le paiement, toutefois le vendeur conserve l'entière responsabilité de ses obligations en matière de facturation et de ses conséquences au regard de la TVA.

Le vendeur dispose d'un délai de \_\_ jours *[déterminer le délai]* pour contester le contenu des factures émises en son nom et pour son compte.

Les factures seront transmissibles et payables en Euros au plus tard dans un délai de 20 jours après la livraison, conformément au Code du commerce.

Le paiement s'effectuera par *[déterminer le mode de paiement]*.

#### **4.1.1. Article 8 - La force majeure**

Les parties ne seront pas responsables de l'inexécution de leurs obligations lors d'un cas de force majeure, défini comme tout événement échappant à leurs contrôles, qui ne pouvait être raisonnablement prévu lors de la conclusion du contrat dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées, et qui empêche l'exécution des obligations contractuelles.

La partie invoquant un cas de force majeure en informe l'autre partie, immédiatement par tous moyens dès qu'elle apprend la survenance de cet événement en fournissant toutes les preuves nécessaires et en expliquant la nature de la force majeure.

Le contrat sera suspendu jusqu'à disparition ou cessation du cas de force majeure.

Faute de pouvoir reprendre l'exécution du contrat à la date anniversaire ou dans un délai de [INDIQUER LE DELAI] mois à compter de la survenance du cas de force majeure, les parties se rapprocheront afin de définir les conditions de résiliation de la convention.

En cas d'échec de la discussion, le contrat sera résilié de plein droit, sans indemnité de part et d'autre, par la partie la plus diligente et par lettre recommandée avec accusé de réception adressée à l'autre partie. Il sera toutefois fait mention des sommes restant à payer à la date de la résiliation, ainsi que des frais éventuellement engendrés par cette résiliation.

En cas d'aléa sanitaire ou climatique exceptionnel indépendant de la volonté des parties, aucune pénalité ne peut être imposée à un producteur ne respectant pas les volumes prévus au contrat.

#### **Article 9 - La résiliation**

Le présent contrat pourra être résilié de plein droit et sans formalité judiciaire par l'une des parties si l'autre partie commet un manquement à ses obligations au titre du présent contrat, après mise en demeure notifiée par lettre recommandée avec accusé de réception restée infructueuse dans un délai de [INDIQUER DELAI] jours ouvrés à compter de sa notification.

Dans l'hypothèse où le vendeur souhaiterait résilier le contrat du fait d'une modification de son mode de production, le délai de préavis à respecter sera de [INDIQUER LE DELAI] et il s'exposera au paiement d'une indemnité pour rupture anticipée du contrat à l'acheteur d'un montant de [INDIQUER LE MONTANT] €.

*[Si LABEL ROUGE : Le présent contrat sera par ailleurs automatiquement et de plein droit caduc en cas de perte de l'habilitation de l'une des parties pour le cahier des charges Label Rouge \_\_ \_\_].*

#### **Article 10 – Litiges et droit applicable**

Tout différend pouvant naître à l'occasion du présent contrat sera soumis à une médiation entre les parties devant le médiateur des relations commerciales agricoles. A cet effet, la partie la plus diligente notifiera à l'autre partie, par lettre recommandée avec accusé de réception (LRAR). Les parties entreprendront alors des négociations en vue de résoudre à l'amiable leur litige. Si la médiation aboutit, elle prendra la forme d'un protocole d'accord écrit.

En cas d'échec de la médiation dans un délai d'un mois à compter du constat de cet échec, toute partie au litige, après en avoir informé les parties, peut saisir le comité de règlement des différends commerciaux agricoles selon la procédure de l'article L631-28-1 du code Rural et de la Pêche Maritime.

*[Si LABEL ROUGE : Tout éventuel litige n'ayant pas pu faire l'objet d'un règlement amiable entre les parties, sera soumis à la procédure Interprofessionnelle de conciliation et d'arbitrage d'INTERBEV encadrée par le Règlement en date du 18 juillet 2014.]*

Fait en deux exemplaires originaux à ....

Le .....

Nom du(des) signataire(s)

Signatures

Tampon de l'entreprise si disponible

Pour le vendeur

Pour l'acheteur

## 5. Modèle de contrat de vente/achat de bétail

### Model Koop-verkoopovereenkomst runderen

#### 1. Partijen

Onderhavige overeenkomst wordt gesloten tussen de volgende partijen :

.....  
.....

(naam en adres van natuurlijke persoon of rechtspersoon, KBO-nummer, ...)

hierna genoemd "de verkoper"

EN

.....  
.....

(naam en adres van natuurlijke persoon of rechtspersoon, KBO-nummer, ...)

Hierna genoemd "de koper"

#### 2. Voorwerp van de overeenkomst

De koop/verkoop omvat het volgende dier/de volgende dieren :

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

(omschrijving van kenmerken per dier, vermelding van identificatiegegevens per dier, ...)

#### 3. Bepaling van de prijs

De koper verbindt zich tot betaling aan de verkoper van de volgende prijs :

.....  
.....

- ☐ Per dier
- ☐ Per kg levend
- ☐ Per kg geslacht – warm karkasgewicht
- ☐ Per kg geslacht – koud karkasgewicht (= warm karkasgewicht -2%)

☐ Nader te bepalen: .....

#### **4. Datum en modaliteiten van de betaling**

- Er wordt een aankoopborderel bezorgd van de betrokken dieren binnen de 5 dagen na vertrek van de dieren.

- de veehouder maakt een factuur op binnen de 5 dagen na vertrek van de dieren

De betaling gebeurt na vertrek van de dieren op het bedrijf binnen een termijn van:

- ☐ 14 dagen
- ☐ 30 dagen
- ☐ Nader te bepalen: ..... dagen

De betaling gebeurt:

- ☐ Per overschrijving op rekeningnummer: .....
- ☐ Cash
- ☐ Cheque

#### **5. Datum en modaliteiten van de levering**

De levering of overdracht van de dieren vindt plaats op het bedrijf van de verkoper uiterlijk op ..... (datum invullen). De koper zal de dieren volgens afspraak afhalen op het bedrijf van de verkoper.

#### **6. Ogenblik van eigendomsoverdracht en overdracht van het risico van de verkochte zaken**

De eigendomsoverdracht en de overdracht van het risico van de verkochte dieren vindt plaats op

- ☐ Bij het verlaten van de dieren van het bedrijf van de verkoper
- ☐ Bij aankomst van de dieren in het slachthuis
- ☐ Na slacht en weging van de dieren in het slachthuis
- ☐ Nader te bepalen: .....

Na overdracht dieren van de dieren is de koper verantwoordelijk voor de dieren

#### **7. Aansprakelijkheid voor gebreken**

De verkoper is niet aansprakelijk voor gebreken die zichtbaar zijn en die de koper zelf heeft kunnen waarnemen.

Alleen de ziekten of gebreken in de zin van het KB van 24 december 1987 betreffende de koopvernietigende gebreken bij verkoop en ruiling van huisdieren, kunnen als koopvernietigende gebreken worden beschouwd en kunnen aanleiding geven tot een vrijwaringsvordering jegens de verkoper wegens verborgen gebreken in de zin van artikel 1641 B.W.

#### **8. Commentaarveld**

Vrij in te vullen (bv. bij verkoop dekstier → voorwaarde vruchtbaar zijn, ....)

.....

.....

.....

.....

.....

Onderhavige overeenkomst wordt opgemaakt in evenveel exemplaren als er partijen zijn. Elke partij erkent een exemplaar van de overeenkomst te hebben ontvangen.

Opgemaakt op ..... (datum) te ..... (plaats)

Naam en handtekening van partijen voorafgegaan door “voor akkoord”

.....

(De verkoper)

.....

(De koper)

## 6. Modèle d'accord animaux sur commission

### **Modelovereenkomst dieren op commissie**

#### **1. Partijen**

Onderhavige overeenkomst wordt gesloten tussen de volgende partijen :

.....  
.....

(naam en adres van natuurlijke persoon of rechtspersoon, KBO-nummer, ...)

hierna genoemd “de opdrachtgever”

EN

.....  
.....

(naam en adres van natuurlijke persoon of rechtspersoon, KBO-nummer, ...)

Hierna genoemd “de commissionair”

#### **2. Voorwerp van de overeenkomst**

De opdrachtgever geeft middels onderhavige overeenkomst aan de commissionair de opdracht om het volgende dier/de volgende dieren te verkopen :

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

(omschrijving van kenmerken per dier, vermelding van identificatiegegevens per dier, ...)

De commissionair zal in eigen naam handelen doch voor rekening van de opdrachtgever aan wie hij verantwoording is verschuldigd.

#### **3. Bepaling van het commissievergoeding**

Het commissieloon wordt vastgesteld op volgende bedrag of via volgende berekening :  
.....  
.....

Dit betreft een integrale vergoeding van de commissionair. De commissionair zal geen bijkomende vergoedingen of kosten kunnen aanrekenen naar aanleiding van de uitvoering van zijn opdracht.

#### **4. Datum en modaliteiten van de betaling van het commissievergoeding**

Wanneer de verkoop van het dier/de dieren zijn voltrokken en de dieren aan de koper zijn geleverd, kan de commissionair het bedrag van de commissievergoeding verrekenen met de opbrengst van de verkoop. De commissionair verleent de opdrachtgever verantwoording over de berekening en de verrekening van de commissievergoeding via volgend bewijsstuk:

- ☐ Aankoopborderel slachthuis
- ☐ Ander: .....

#### **5. Datum en modaliteiten van de afhaling, het vervoer, de bewaring en de levering van het dier/de dieren**

De commissionair zal het dier/de dieren na afspraak afhalen op het bedrijf van de opdrachtgever en in afwachting van de totstandkoming van de verkoop als een goede huisvader bewaren.

Het dier/de dieren zullen bij de afhaling in een goede staat van gezondheid verkeren en geen zichtbare gebreken vertonen. Indien het dier/de dieren zichtbare gebreken vertonen wordt er van uitgegaan dat de commissionair deze zelf heeft kunnen waarnemen en signaleren.

De commissionair zal na de totstandkoming van de verkoop ook overgaan tot levering van het dier/de dieren bij de koper. De kosten van de commissionair verbonden aan de afhaling, het vervoer, de bewaring en de levering van het dier/de dieren zijn inbegrepen in de commissievergoeding.

#### **6. Overdracht van risico van m.b.t. het/de ter beschikking gesteld dier/gestelde dieren**

De eigendomsoverdracht dient plaats te hebben op het moment van de levering van de dieren bij de koper. De commissionair draagt het risico voor het tenietgaan van het dier/de dieren vanaf het moment van de afhaling van het dier/de dieren bij de opdrachtgever tot op het moment van de levering van het dier bij de koper, behalve in geval van overmacht.

#### **7. Betaling van de opbrengst van de verkoop**

Uiterlijk ..... dagen na ontvangst van de verkoopprijs maakt de commissionair de verkoopprijs waarvan de commissievergoeding werd afgehouden, aan de opdrachtgever over door storting op de rekening op naam van de opdrachtgever met IBAN-nummer.....

Onderhavige overeenkomst wordt opgemaakt in evenveel exemplaren als er partijen zijn. Elke partij erkent een exemplaar van de overeenkomst te hebben ontvangen.

Opgemaakt op ..... (datum) te ..... (plaats)

Naam en handtekening van partijen voorafgegaan door "voor akkoord"

.....

(De opdrachtgever)

.....

(De commissionair)

À la veille de la nouvelle réforme de la Politique Agricole Commune (PAC) et après 60 années d'existence, le secteur agricole européen évolue actuellement dans un contexte de forte concentration des industries transformatrices et de la distribution. Les agriculteurs européens sont ainsi tributaires d'acteurs, bien plus puissants économiquement, en amont et en aval de la chaîne de production agroalimentaire.

Une prise de conscience de la part des institutions européennes semble se concrétiser progressivement, traduite par la mise en place de stratégies visant à améliorer la position des agriculteurs. La création d'un secteur agricole innovant et résilient, afin de répondre aux incertitudes économiques, géopolitiques et climatiques de notre époque, est essentielle à la durabilité du secteur.

Cette étude a pour objectif, dans un premier temps, d'examiner les contributions théoriques et politiques visant à améliorer l'équilibre au sein des négociations commerciales de la chaîne de production agroalimentaire. Dans un deuxième temps, elle permet d'observer si ces différents cadres réglementaires permettent une perspective de changement dans les rapports de force qui opposent les agriculteurs avec les autres acteurs de la chaîne de production alimentaire. Enfin, cette recherche a également pour objectif de mieux comprendre comment fonctionnent les rapports de pouvoir en amont de la filière. Pour ce faire, l'étude se focalise sur les relations commerciales entre le producteur et son/ses premier(s) acheteur(s).

Mots-clés : filière 'viande bovine', filière 'céréales', filière 'pommes de terre', pouvoir de négociation, chaîne de production agroalimentaire

UNIVERSITÉ CATHOLIQUE DE LOUVAIN  
Faculté des sciences économiques, sociales, politiques et de communication  
École des sciences politiques et sociales (PSAD)  
Place Montesquieu, 1 bte L2.08.05, 1348 Louvain-la-Neuve, Belgique | [www.uclouvain.be/psad](http://www.uclouvain.be/psad)