



**INSPECTION GÉNÉRALE  
DES FINANCES**

**N° 2013-M-008-04**

**CONSEIL GÉNÉRAL DE L'ALIMENTATION,  
DE L'AGRICULTURE ET DES ESPACES RURAUX**

**N° 13032**

**RAPPORT**

**LES RELATIONS COMMERCIALES  
DANS LES FILIÈRES AGROALIMENTAIRES**

Établi par

**RÉMI TOUSSAIN**  
Inspecteur général des finances

**GEORGES-PIERRE MALPEL**  
Inspecteur général de l'agriculture

**MATTHIEU OLIVIER**  
Inspecteur adjoint des finances

**THIERRY BERLIZOT**  
Ingénieur général des ponts, des eaux et  
des forêts

**- AVRIL 2013 -**



## SYNTHÈSE

Les relations commerciales au sein des filières agroalimentaires, et tout particulièrement entre la grande distribution et ses fournisseurs, présentent de manière récurrente des périodes de fortes tensions. Ces relations se sont fortement dégradées au cours des dernières années, notamment sous les effets conjugués de plusieurs éléments.

Le marché national, tout d'abord, apparaît comme mature : après une baisse régulière dans le budget des ménages, la part de la dépense alimentaire s'est stabilisée autour de 15 %. Ce chiffre est plus faible pour les générations de moins de 45 ans (13,7 % pour la tranche d'âge 25-44 ans, et même 9,7 % pour les moins de 25 ans). Conjuguée à un pouvoir d'achat stagnant, voire en régression (-0,4 % en moyenne en 2012 par rapport à 2011<sup>1</sup>), cette évolution caractérise plus généralement le marché européen dans son ensemble, avec une démographie globalement défavorable.

Par ailleurs, la grande distribution représente plus de 70 % du marché de l'alimentation. Après avoir connu une période de forte prospérité, les effets combinés de la crise et de diverses évolutions législatives ont érodé ses marges et les principales enseignes, peu nombreuses, se livrent aujourd'hui une guerre des prix impitoyable. C'est dans ce cadre que, confrontée très généralement à des fournisseurs en situation de faiblesse relative, celle-ci conduit avec âpreté les négociations commerciales annuelles. Si quelques marques incontournables et certains grands groupes développés à l'international peuvent faire face, cette situation pèse fortement sur le tissu des industries agroalimentaires, marqué par la présence largement prédominante de très petites (29 %) et de petites et moyennes entreprises (69 %), comme sur le secteur agricole en amont.

C'est dans ce contexte global que la tendance haussière des prix des matières premières agricoles et la volatilité accrue qui marquent leurs marchés depuis 2007 sont devenues un facteur majeur de tensions au sein des filières agroalimentaires

Prenant acte des analyses convergentes selon lesquelles il s'agit là d'évolutions durables, la mission a constaté les limites des outils contractuels et de couverture à terme existants pour faire face aux effets négatifs de la volatilité tout comme leur appropriation variable selon les filières. Elle a également noté que les accords volontaires de filière passés en 2011 en vue d'une répartition équilibrée des conséquences de cette volatilité entre leurs différents maillons n'avaient été que peu suivis d'effet. Aussi, tout en relevant qu'il convient de développer plus largement les outils contractuels, la mission propose de surmonter les limites de ces accords volontaires par une évolution législative circonscrite visant à introduire, dans tout contrat de plus de trois mois, la présence obligatoire d'une clause imposant aux parties de prendre en compte de manière équilibrée les conséquences des évolutions significatives des prix, à la hausse comme à la baisse. Il lui paraît souhaitable que les modalités de mise en œuvre puissent être définies par les filières elles-mêmes, en particulier dans le cadre des interprofessions.

Plus généralement, la mission a examiné les textes législatifs et réglementaires relatifs aux relations commerciales, selon leur double origine, agricole (politique agricole commune et code rural) et générale (code de commerce).

---

<sup>1</sup> Données INSEE, Comptes nationaux trimestriels, publiés le 29 mars 2013 :

- ◆ en glissement annuel trimestriel, -0,8 % (dernier trimestre 2012 comparé au dernier trimestre 2011) ;
- ◆ en glissement annuel moyen : -0,4 % (moyenne 2012 comparée à la moyenne 2011).

## Rapport

La législation agricole offre aujourd'hui un cadre favorable à l'organisation des producteurs, à la contractualisation entre ces derniers et leur premier acheteur et à l'organisation des filières, avec les prérogatives larges dont disposent les interprofessions. Ces dispositions méritent d'être confortées et étendues dans le cadre de la réforme de la politique agricole commune en cours de discussion, afin de couvrir l'ensemble des productions.

La réglementation générale en matière de relations commerciales, qui relève du code de commerce, est le fruit de multiples évolutions législatives depuis près de deux décennies. Ces évolutions ont été largement inspirées par le souci de garantir, par la concurrence, les meilleurs prix au consommateur, tout en cherchant à assurer transparence et équilibre dans les relations commerciales. Si l'indice des prix de l'alimentation est resté proche du taux de l'inflation (respectivement +14,1 % et +12,2 % sur la période 2005-2012), force est néanmoins de constater que les objectifs de transparence et d'équilibre sont encore loin d'être atteints dans les relations entre la grande distribution et ses fournisseurs, comme en attestent les nombreux témoignages recueillis par la mission ainsi que les résultats des contrôles de la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF).

Dans le contexte de tension évoqué plus haut, et même si l'ensemble des interlocuteurs rencontrés par la mission, représentatifs de la production, de la transformation ou de la distribution, ont exprimé le vœu d'une stabilité législative, plusieurs organisations proposent d'amender le code de commerce. Or, certaines rédactions proposées remettraient en cause l'équilibre visé par les dispositions actuelles. La mission recommande de ne pas s'engager dans un nouveau débat législatif large. La longue série des ajustements législatifs antérieurs montre en effet les limites d'une démarche cherchant à adapter la loi à la créativité sans cesse renouvelée des opérateurs soucieux d'en contourner l'esprit. Les dispositions actuelles contiennent une longue liste d'incriminations et il est ainsi frappant de constater que les mauvaises pratiques relevées par le médiateur interentreprises sont d'ores et déjà proscrites par la loi. La mission propose ainsi de se limiter à deux amendements : celui qui a été évoqué plus haut pour traiter de la volatilité et un amendement de clarification, permettant d'assurer que l'ensemble des clauses issues de la négociation annuelle entre fournisseur et grande distribution sont d'application immédiate.

Porter ces amendements devant le Parlement comporte naturellement le risque d'une discussion plus large qui mérite d'être pesé. La mission considère toutefois que ce risque peut être contenu. L'amendement relatif à la volatilité propose une réponse à un élément de contexte nouveau depuis la promulgation des textes de 2008 et dont la portée n'interfère pas avec l'équilibre global des textes ; par ailleurs, il est de nature sectorielle, L'autre amendement relève de la simple clarification.

La mission recommande en revanche de renforcer les pouvoirs d'injonction des services de contrôles compétents et le recours aux amendes administratives. Elle considère également comme nécessaire le développement des assignations, qui contribueront au respect du droit et à la constitution d'une jurisprudence sur des dispositions nouvelles introduites en 2008, telle l'interdiction de tout « déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties ».

La stabilité législative et un Etat pleinement garant de l'ordre public économique pourraient contribuer à générer un nouvel état d'esprit au sein des filières agroalimentaires, prenant appui sur l'élaboration de codes de bonne conduite et de règles par les professions elles-mêmes, avec un recours élargi à la médiation. La mission note ainsi que :

- ◆ les interprofessions devraient jouer un rôle accru, conformément à leurs missions, pour définir des cadres contractuels adaptés aux produits et aux marchés de leur compétence ;
- ◆ l'existence de médiateurs, des contrats agricoles ou interentreprises, est un appui important pour contribuer au dénouement non contentieux de litiges commerciaux ;

## Rapport

- ◆ la commission d'examen des pratiques commerciales, sous réserve qu'elle surmonte certaines difficultés de fonctionnement, devrait jouer un rôle essentiel pour accompagner le développement de bonnes pratiques et diffuser avis et recommandations quant à l'application de la loi.

La mission formule plusieurs propositions dans ces perspectives.

Enfin, à côté de la législation, la réalité des rapports de force économiques est un élément majeur. Des évolutions structurelles paraissent ainsi nécessaires et la mission formule des propositions en ce sens.

En particulier, elle propose l'établissement d'une règle européenne harmonisée quant à la notion de « marché pertinent » qui fonde les avis des autorités de la concurrence en matière de concentration d'entreprises et de reconnaissance des organisations de producteurs.

De même, conformément à l'une des principales conclusions de la mission conduite en 2012 par l'inspection générale des finances et le conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux proposant « Une stratégie publique pour les industries alimentaires », elle recommande la mise en place d'une démarche publique proactive, avec l'appui du fonds stratégique d'investissement, tendant à faire émerger des entreprises de dimension européenne, voire internationale, dans les sous-secteurs des industries alimentaires qui en sont dépourvus. Il s'agirait de doter notre pays, à l'instar de ses principaux concurrents, d'entreprises aptes à innover et à exporter, moyen également de réduire leur dépendance par rapport à la grande distribution française.

Par ses propositions, la mission s'est efforcée de contribuer à la recherche d'un meilleur équilibre dans les relations entre les différents partenaires, que ce soit à travers les textes et leur application, mais aussi par des évolutions structurelles que l'Etat pourrait favoriser.

Ces différentes recommandations pourraient ainsi contribuer à l'élaboration d'un nouvel état d'esprit au sein des filières, dont les acteurs économiques eux-mêmes devraient être les promoteurs, alors même que la France, en dépit de ses atouts majeurs en matière agricole et alimentaire, recule dans l'approvisionnement de son propre marché et ne tire pas le plein parti de la forte croissance de la demande mondiale en denrées alimentaires.



# SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	1
<b>1. UN MARCHÉ ALIMENTAIRE NATIONAL ET EUROPÉEN MATURE, LARGEMENT DOMINÉ PAR LA GRANDE DISTRIBUTION FACE À DES FOURNISSEURS SOUVENT FRAGILES AVEC LESQUELS LES RELATIONS SONT TENDUES .....</b>	<b>3</b>
1.1. Un marché national et européen mature confronté à une modification des comportements alimentaires et une stagnation du pouvoir d'achat.....	3
1.1.1. <i>Un marché alimentaire national et européen mature ...</i> .....	3
1.1.2. <i>... qui est appelé à prendre en compte les aspirations des nouvelles générations et les préoccupations des ménages concernant le pouvoir d'achat</i> .....	3
1.2. La grande distribution domine largement le commerce alimentaire en France, et sa rentabilité est en baisse .....	6
1.2.1. <i>La grande distribution domine très largement le commerce des produits alimentaires</i> .....	6
1.2.2. <i>La rentabilité des enseignes de la grande distribution est en baisse</i> .....	8
1.3. Le secteur des industries alimentaires comporte des fragilités .....	9
1.3.1. <i>Le secteur des IAA est très hétérogène</i> .....	9
1.3.2. <i>La taille des entreprises du secteur ne protège pas contre les aléas conjoncturels</i> .....	10
1.3.3. <i>Les filières réagissent de manières diverses à ces aléas conjoncturels</i> .....	11
1.4. Les filières agroalimentaires françaises restent inégalement organisées.....	12
<b>2. LA TENDANCE HAUSSIÈRE ET LA VOLATILITÉ ACCRUE DES PRIX DES MATIÈRES PREMIÈRES AGRICOLES, ÉVOLUTIONS DURABLES, EXACERBENT LES TENSIONS .....</b>	<b>13</b>
2.1. La tendance haussière et la volatilité accrue des prix des matières premières agricoles résultent de facteurs durables .....	13
2.1.1. <i>La hausse tendancielle des prix des matières premières agricoles reflète la tension entre la croissance de la demande mondiale et la capacité à y répondre</i> .....	13
2.1.2. <i>Cette tendance s'accompagne d'une volatilité accrue des prix</i> .....	15
2.1.3. <i>Ces évolutions doivent être considérées comme durables</i> .....	15
2.2. Ces évolutions accroissent les tensions au sein des filières, tout particulièrement avec la grande distribution .....	16
2.2.1. <i>Elles affectent les secteurs de l'élevage à des degrés variables</i> .....	16
2.2.2. <i>Ces évolutions concernent plus largement l'ensemble des matières premières importées, mais les industries agricoles et alimentaires sont les plus exposées parmi les industries manufacturières</i> .....	16
2.2.3. <i>Globalement, les évolutions de ces prix n'ont été que partiellement répercutées à la consommation</i> .....	17
2.2.4. <i>Les conditions de leur répercussion sont toutefois très variables selon les produits et les filières</i> .....	17
2.2.5. <i>Sources de tensions accrues au sein des filières et en particulier avec la grande distribution, la hausse tendancielle et la volatilité des prix doivent être considérées de manière distincte</i> .....	18

<b>3. LA PRISE EN COMPTE DE LA VOLATILITÉ DES PRIX DES MATIÈRES PREMIÈRES AGRICOLES DOIT ÊTRE CONSIDÉRÉE COMME UN ÉLÉMENT D'UNE POLITIQUE CONTRACTUELLE PLUS LARGE.....</b>	<b>19</b>
3.1. Les outils contractuels permettent notamment de prendre en compte les excès de volatilité, adossés le cas échéant à des outils de couverture à terme .....	19
3.2. La contractualisation volontaire de filière, tentée en 2011 pour faire face à la volatilité des cours n'a, pour le moment, pas été concluante en dépit de l'intérêt de la démarche .....	20
3.3. Les limites de cette expérience conduisent la mission à proposer une évolution législative circonscrite, associée à l'engagement de démarches interprofessionnelles.....	20
<b>4. L'INSTAURATION D'UN NOUVEL ÉTAT D'ESPRIT DANS LES RELATIONS AU SEIN DES FILIÈRES AGROALIMENTAIRES N'EST PAS À RECHERCHER DANS LA RÉOUVERTURE DU CADRE LÉGISLATIF RELATIF AUX RELATIONS COMMERCIALES.....</b>	<b>22</b>
4.1. Les relations commerciales au sein des filières agroalimentaires sont régies à la fois par la législation européenne et nationale propre au secteur agricole et alimentaire et par le droit commun du code de commerce.....	22
4.2. Le cadre législatif des relations commerciales : une abondance de réformes successives jusqu'en 2008.....	23
4.3. Si les objectifs affichés de longue date en termes de prix à la consommation ont été suivis d'effets, la transparence et l'équilibre des relations avec la grande distribution sont encore loin d'être atteints.....	24
4.4. Alors que les tensions s'avivent au sein des filières et tout particulièrement vis-à-vis de la grande distribution, des demandes tendant à revoir à nouveau ce cadre juridique apparaissent, ce que la mission déconseille .....	25
<b>5. POUR AUTANT, L'ÉTAT DOIT ASSURER PLEINEMENT SA MISSION DE GARANT DE L'ORDRE PUBLIC ÉCONOMIQUE PAR UNE ACTION DÉTERMINÉE DE CONTRÔLE, ACCOMPAGNÉE D'UNE CAPACITÉ RENFORCÉE D'INJONCTION ET DE SANCTIONS ADMINISTRATIVES .....</b>	<b>26</b>
<b>6. UNE MOBILISATION CONJOINTE DES INTERPROFESSIONS, DES MÉDIATEURS ET DE LA COMMISSION D'EXAMEN DES PRATIQUES COMMERCIALES POURRAIT CONTRIBUER À L'INSTAURATION D'UN NOUVEL ÉTAT D'ESPRIT AU SEIN DES FILIÈRES .....</b>	<b>26</b>
<b>7. DES RELATIONS PLUS CONSTRUCTIVES AU SEIN DES FILIÈRES S'INSTAURERONT D'AUTANT MIEUX QUE DES ÉVOLUTIONS STRUCTURELLES SERONT FAVORISÉES.....</b>	<b>29</b>
7.1. Si la maturité du marché national n'exclut pas d'y rechercher la création de valeur, les perspectives d'un marché mondial en expansion doivent inciter à surmonter le recul qu'y connaît la France, en dépit de ses atouts.....	29
7.2. Des évolutions structurelles conforteraient la qualité des relations au sein des filières .....	30



## INTRODUCTION

Par lettre de mission du 31 janvier 2013, le ministre de l'économie et des finances, le ministre de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt, le ministre délégué, chargé de l'économie sociale et solidaire et de la consommation et le ministre délégué chargé de l'agroalimentaire ont souhaité que le conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux et l'inspection générale des finances, mènent une réflexion sur les relations commerciales dans les filières agroalimentaires.

Dans ce cadre, trois thèmes étaient identifiés :

- ◆ les conditions d'application des accords et textes réglementaires et législatifs en vigueur ;
- ◆ l'impact de la volatilité des prix agricoles sur les différents maillons des filières agroalimentaires, et les moyens d'en limiter les effets négatifs ;
- ◆ la qualité des relations entre les partenaires des filières agricoles, agroalimentaires et du commerce, et les possibilités de développer un véritable esprit de filière de la production à la distribution.

Comme le demandait la lettre de mission, un rapport intermédiaire a été remis le 28 février sur la question particulière de la volatilité des prix des produits agricoles. Après avoir constaté que cette volatilité accrue, associée à la hausse tendancielle des prix des matières premières agricoles, constituait l'un des principaux sujets de tension au sein des filières concernées, et singulièrement entre la grande distribution et ses fournisseurs, la mission établissait quelques pistes de travail pour tenter de limiter les effets négatifs de ces évolutions, considérées comme durables. La mission évoquait en particulier la possibilité de rendre obligatoire, dans tout contrat de vente de certains produits alimentaires, une clause imposant aux parties de prendre en charge de manière équilibrée les effets, à la hausse comme à la baisse, de l'évolution des prix des matières premières.

Dans la suite de ses travaux, la mission a approfondi cette question (Annexe I) et plus précisément les impacts de ces évolutions sur les filières, en distinguant la hausse tendancielle des prix des matières premières et la volatilité des cours, susceptibles de fortes variations en quelques mois. Elle s'est notamment appuyée sur les travaux de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, sur les travaux conduits en 2012 par deux cabinets de conseil : « Enjeux et perspectives des industries agroalimentaires face à la volatilité du prix des matières premières », réalisés à la demande des ministères concernés, ainsi que sur les nombreux entretiens qu'elle a menés. Elle a également analysé les accords volontaires de filière passés en 2011, comme les outils contractuels et juridiques permettant de prendre en compte cette volatilité. Elle a consulté la direction des affaires juridiques des ministères économique et financier, ainsi que les différents services concernés. Ces derniers ont été associés à l'élaboration de ses préconisations.

Parallèlement, la mission, comme le demandait la lettre de mission, a approfondi, au-delà des accords volontaires, l'analyse des textes législatifs et réglementaires applicables en matière de relations commerciales et d'organisation des filières (Annexe II) et relevant du code rural et du code de commerce. Les conditions de leur application ont été évaluées avec l'appui des services concernés et lors des entretiens avec les différents acteurs économiques rencontrés, représentants de la production, de la transformation et de la distribution mais aussi de quelques filières particulières dont la mission a considéré qu'elles pouvaient illustrer des problématiques complémentaires (Annexe III).

## Rapport

Ces différents travaux ont été complétés par une analyse du contexte économique relatif au marché des produits alimentaires et de ses acteurs. Cette analyse s'est appuyée notamment sur les travaux conduits en 2012 par une mission conjointe de l'inspection générale des finances et le conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux : « Une stratégie publique pour les industries alimentaires » et sur l'exploitation de données fiscales fournies par la direction générale des finances publiques (DGFIP) aux fins d'évaluer l'évolution de la rentabilité des entreprises de la distribution et des industries agroalimentaires. Les principaux résultats de cette analyse sont présentés dans la partie 1 du rapport de synthèse.

Les parties 2 et 3 de ce rapport évoquent la question particulière de la volatilité des prix des matières premières agricoles, ainsi que les recommandations de la mission en la matière.

Les parties 4 à 7, après avoir présenté les analyses de la mission relatives aux textes législatifs et réglementaires en vigueur, formulent diverses recommandations susceptibles de contribuer à l'amélioration de la qualité des relations au sein des filières agroalimentaires.

## 1. Un marché alimentaire national et européen mature, largement dominé par la grande distribution face à des fournisseurs souvent fragiles avec lesquels les relations sont tendues

### 1.1. Un marché national et européen mature confronté à une modification des comportements alimentaires et une stagnation du pouvoir d'achat

#### 1.1.1. Un marché alimentaire national et européen mature ...

**La part des dépenses alimentaires** dans le budget des ménages est stable, voire en légère diminution en France comme ailleurs en Europe. Selon FranceAgriMer<sup>2</sup>, les dépenses d'alimentation représentent en 2009 19,8 % des dépenses des ménages français, ce qui en fait le deuxième poste de dépense après le logement (25,7 %). Les dépenses d'achat de produits alimentaires *stricto sensu* représentent 12,5 %<sup>3</sup> en France (la moyenne européenne est de 12,0 %, entre 8,6 % pour le Royaume Uni et 21,0 % pour la Pologne). Si cette part dans les dépenses a beaucoup évolué depuis 50 ans - elle représentait 18 % en 1975 et 25 % en 1960 -, elle est assez constante depuis une dizaine d'années et reste très significative dans le budget des ménages. Les dépenses d'alimentation présentent, en outre, un caractère symbolique fort, particulièrement dans notre pays.

L'impact de la crise sur les évolutions au sein des dépenses alimentaires a fait l'objet de différentes études. Toutes constatent le recul de la restauration hors foyer. Le panel *Kantar* observe qu'en 2012 les dépenses des ménages consacrées aux produits de grande consommation et aux produits frais ont augmenté de 2,1 % par rapport à l'année précédente (et même 7,4 % pour les ménages les plus modestes), alors que le budget consacré à la consommation des boissons et à la restauration hors foyer a diminué de 3,1 %<sup>4</sup>.

En définitive, le comportement alimentaire des ménages est déterminé par l'évolution des prix plus que par les facteurs qualitatifs, culturels ou diététiques. Selon une étude de la DGCCRF, la consommation de trois grandes familles de produits (pain-céréales, lait, et fruits et légumes) évolue, sur longue période, de manière inverse aux variations de leurs prix, ce qui démontre l'existence d'une élasticité de la demande au prix de ces produits<sup>5</sup>.

#### 1.1.2. ... qui est appelé à prendre en compte les aspirations des nouvelles générations et les préoccupations des ménages concernant le pouvoir d'achat

Le CREDOC<sup>6</sup> ou plus récemment l'INRA<sup>7</sup>, constatent que le comportement alimentaire des ménages français évolue. Les différents maillons des filières agroalimentaires se doivent de le prendre en compte. Ainsi, des éléments comme l'âge, le niveau de vie, le niveau d'étude sont des facteurs déterminants de la qualité de l'alimentation. Le CREDOC faisait ainsi remarquer en 2006 que les jeunes générations avaient une prédilection très forte pour les plats

---

<sup>2</sup> Crise économique et comportements de consommation alimentaire des Français, FranceAgrimer 2011.

<sup>3</sup> Le reste des dépenses alimentaires concernant les boissons (2.5 %) et la restauration hors foyer (4.7 %).

<sup>4</sup> Source panel consommateur *Kantar* cité par *LSA* Février 2013.

<sup>5</sup> Cf. étude DGCCRF/*ECO* mai 2012 « Evolution des dépenses et prix d'alimentation des ménages ».

<sup>6</sup> Les nouvelles générations fuient la régularité, CREDOC, septembre 2006.

<sup>7</sup> Rapport final de l'expertise scientifique collective sur les comportements alimentaires menée par l'Inra à la demande du ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Pêche, dont les conclusions ont été rendues en juin 2010.

## Rapport

préparés, issus de la troisième transformation, à l'inverse des générations plus anciennes, et que cela allait de pair avec une plus forte attirance pour les plateaux-repas ainsi qu'une perte de repère horaire pour les repas. Il est également intéressant de regarder la part de la consommation que représente l'alimentation dans le budget des jeunes générations.

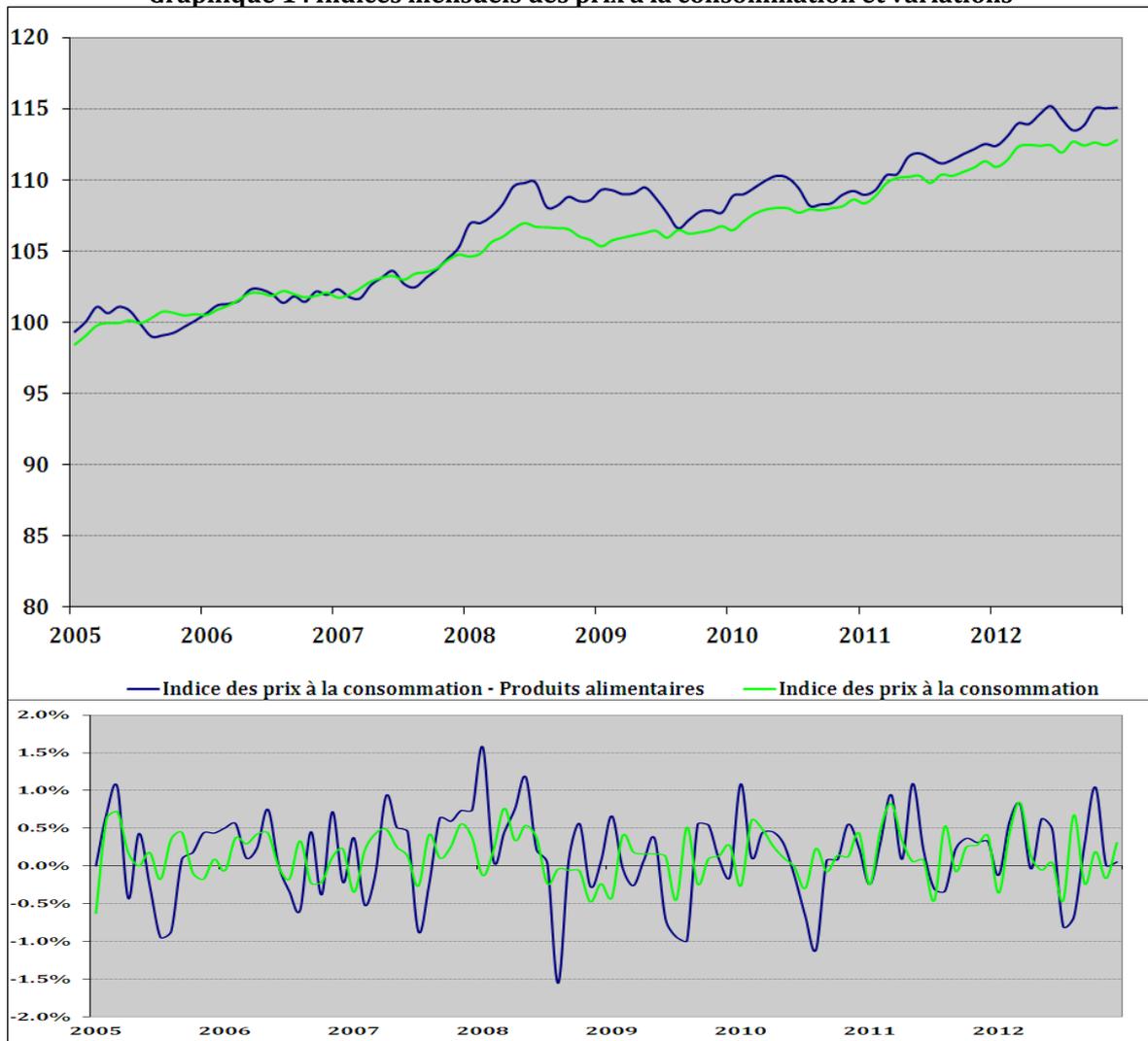
**Tableau 1 : Part des dépenses en produits alimentaires et boissons selon l'âge de la personne de référence**

	Part des dépenses de consommation
Moins de 25 ans	9,8 %
De 25 à 44 ans	13,7 %
De 45 à 64 ans	15,6 %
65 ans et plus	19,6 %
Ensemble	15,5 %

Source : Insee, enquête budget de famille 2006.

Cette faible part allouée par les plus jeunes à la consommation alimentaire est à mettre en parallèle avec la hausse des prix de l'alimentation, légèrement plus rapide que l'inflation : depuis 2005, +14,1 % pour une inflation de +12,2 % sur la période.

**Graphique 1 : Indices mensuels des prix à la consommation et variations**



Source : Insee, calcul Mission.

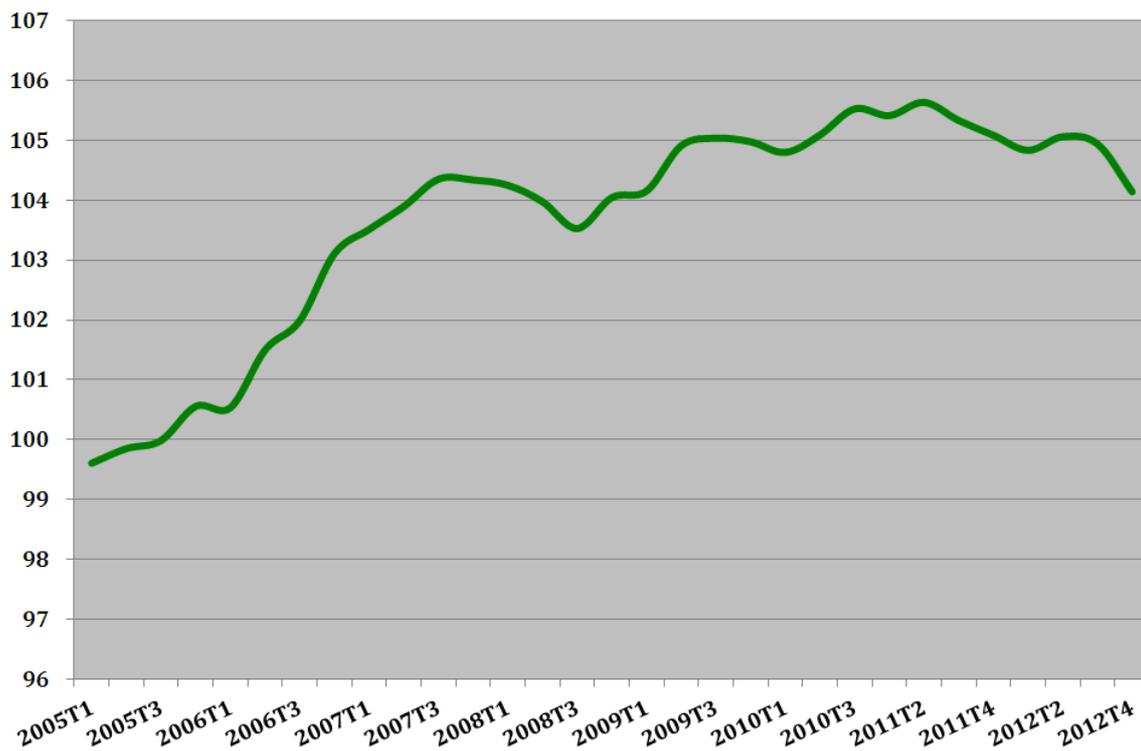
## Rapport

Les variations mensuelles des deux indices restent cohérentes, avec des **amplitudes plus importantes pour l'indice des prix à la consommation alimentaire**.

De plus, le contexte économique actuel pèse sur la consommation globale, avec une baisse du pouvoir d'achat<sup>8</sup>. Selon, l'INSEE, le niveau du pouvoir d'achat à fin 2012 est revenu à un niveau similaire à celui du premier trimestre 2009, avec une baisse de -0,4 % en moyenne annuelle entre 2012 et 2011 (et même -0,8 % en glissement trimestriel de fin 2011 à fin 2012).

Les marges de manœuvre pour augmenter la part consacrée à l'alimentation par les ménages sont donc faibles.

**Graphique 2 : Evolution du pouvoir d'achat du revenu disponible brut ajusté par unité de consommation** (base 100 en 2005)



Source : INSEE, Comptes nationaux trimestriels, calcul Mission.

Par ailleurs, selon l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, dans la décomposition du prix alimentaire, **la part de l'agriculture** reste faible et a tendance à diminuer : l'agriculture représente en effet, en 2008, 7,6 % de la valeur ajoutée au produit final, les **industries agroalimentaires** 11,3 %, les **importations** 26,8 %, et le **commerce** 20,8 %<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> Au sens du revenu disponible brut ajusté par unité de consommation : le revenu disponible brut (RDB) est la part du revenu qui reste à la disposition du ménage pour consommer et épargner, une fois déduits les prélèvements sociaux et les impôts. Le RDB ajusté est le RDB augmenté des transferts sociaux en nature. Le RDB ajusté par unité de consommation est un RDB ajusté pondéré par un coefficient propre à chaque membre du ménage et permettant de comparer les niveaux de vie de ménages de tailles ou de compositions différentes.

<sup>9</sup> Le solde revient aux services (17,5 %), aux taxes (9,8 %), aux industries autres qu'alimentaires (2,5 %) et au transport (2,5 %).

## 1.2. La grande distribution domine largement le commerce alimentaire en France, et sa rentabilité est en baisse

### 1.2.1. La grande distribution domine très largement le commerce des produits alimentaires

En France, la **grande distribution** reste le lieu de vente prédominant des produits alimentaires : en 2010, 70 % des dépenses alimentaires sont réalisées dans des grandes surfaces. Alors que leur poids dans le non-alimentaire est modeste (17 % des ventes en 2010), les grandes surfaces se sont en effet imposées comme un circuit majeur de distribution des produits alimentaires.

#### Encadré 1 : Les types de magasins de grande distribution

Les supermarchés et les hypermarchés sont des établissements de vente au détail et en libre-service de produits alimentaires et de grande consommation. La différence tient dans la superficie des établissements : un supermarché a une superficie comprise entre 400 m<sup>2</sup> et 2 500 m<sup>2</sup> alors que les hypermarchés ont une superficie supérieure à 2 500 m<sup>2</sup>. Ils représentent ensemble, d'après les données Kantar 72,5 % des parts de marchés de la distribution.

**Tableau 2 : Part de marché des différents types de point de vente**

	4 <sup>ème</sup> trimestre 2011	4 <sup>ème</sup> trimestre 2012
HYPERMARCHES	47,6 %	48,4 %
SUPERMARCHES	24,8 %	24,1 %
HARD DISCOUNT	12,5 %	11,8 %
PROXIMITE	5,0 %	5,0 %
E-COMMERCE GENERALISTE ( <i>dont drive</i> )	1,8 %	2,9 %
CIRCUITS SPECIALISES	8,4 %	7,8 %

*Source : Kantar Worldpanel in Note de conjoncture de l'Institut de Liaison et d'Etudes des Industries de Consommation (ILEC) du 22 janvier 2013.*

Or, la grande distribution est structurée autour d'un **nombre restreint de grands groupes**<sup>10</sup>, actuellement dominés par le groupe Carrefour qui perd progressivement des parts de marché et se trouve rejoint par Leclerc. Ainsi, en 2012, Carrefour détenait 19,1 % de parts de marché, (-0,9 % par rapport à 2011) et Leclerc 17,3 % (+1,1 % par rapport à 2011) pour les produits alimentaires. Les six plus grands groupes d'enseignes détiennent actuellement 80,7 % des parts de marché, les trois premiers représentant près de 50 %.

**Tableau 3 : Parts de marché des grands groupes de la distribution**

	Part de marché 2011	Part de marché 2012
Groupe CARREFOUR	20.0 %	19.1 %
Groupe LECLERC	16.2 %	17.3 %
Groupe INTERMARCHE	12.2 %	12.9 %
Groupe CASINO	11.9 %	11.4 %
Groupe AUCHAN	10.6 %	10.7 %
Groupe SYSTEME U	8.6 %	9.3 %
AUTRES	20.5 %	19.3 %

*Source : Kantar Worldpanel in Note de conjoncture de l'ILEC du 22 janvier 2013.*

<sup>10</sup> Les chaînes françaises de la grande distribution sont organisées en deux grands types :

- ◆ les enseignes dites intégrées, permettant une intégration verticale importante et où l'ensemble des points de vente relèvent du groupe ;
- ◆ les enseignes dites associées : chaque point de vente est une entreprise autonome qui adhère à une plateforme de mutualisation des fonctions supports, sur un modèle coopératif ;

## Rapport

Un avis de l'Autorité de la Concurrence<sup>11</sup> de 2010 a mis en évidence **qu'au niveau local le degré de concurrence était plus restreint**, avec une présence souvent réduite à une ou deux enseignes.

Enfin, le développement des marques propres, dites « de distributeurs », a permis à la grande distribution de réduire sa dépendance vis-à-vis des marques nationales, et donc d'accroître son **pouvoir de négociation** à l'égard de ces dernières, en particulier celles portées par les PME<sup>12</sup>.

### Encadré 2 : Le cas particulier des marques de distributeurs

En Europe, les MDD alimentaires occupent une part de marché qui va de 17 % à 48 % en 2009 selon les pays : la France, avec 34 %, se situe dans la moyenne. Les pays où ce taux est le plus élevé sont le Royaume-Uni (48 %), l'Allemagne (40 %), la Belgique (40 %) et l'Espagne (39 %). Les pays où il est le plus faible sont les Pays-Bas (25 %), la Pologne (21 %), la Grèce (18 %) et l'Italie (17 %).

Dans l'ensemble de ces pays, cette part a progressé depuis 2003 : en France, de plus de +6 points, au Royaume-Uni et en Allemagne, respectivement de +7 et +5 points ; en Pologne, de +14 points, aux Pays-Bas ou en Italie, de +3 points.

Une étude réalisée par TNS WorldPanel compare, pour quatre catégories de produits, l'évolution sur la période 2004-2007 des parts de marché et des prix respectifs des produits des quatre premières marques nationales (C4) et des marques de distributeurs (MDD).

**Tableau 4 : Parts de marché et prix respectifs, pour quatre catégories de produits alimentaires, des quatre premières marques nationales et des marques de distributeur. 2004-2007**

	Part de marché				Prix (1)			
	C4		MDD		C4		MDD	
	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007
Lait	22,4	24,8	26,6	31,0	0,80	0,82	0,66	0,67
Céréales petit-déjeuner	67,6	66,9	19,0	20,5	6,13	6,02	4,34	4,28
Conserve de fruits	37,8	37,8	31,7	30,6	3,09	3,44	1,66	1,72
Conserve de légumes	22,4	23,7	44,0	45,4	3,60	3,66	2,17	2,33

Source : TNS Worlpanel.

Note de lecture : (1) : €/litre pour le lait – €/Kg. Pour les autres produits.

Il semble que cette évolution se tasse, voire se retourne légèrement depuis 2009, selon des études conduites par Symphony IRI, ce que les interlocuteurs rencontrés ont confirmé. La part de marché des PME en matière de production de MDD et dans l'ensemble de la production est comparée dans le Tableau ci-après.

**Tableau 5 : Evolution en cumul annuel mobile**

	Valeur	Volume	Assortiment
<b>Total Produits de Grandes consommation – Frais Libre-Service</b>	<b>2,5 %</b>	<b>0,4 %</b>	<b>1,0 %</b>
Marques Nationales	2,6 %	0,9 %	0,9 %
<i>Dont : petits fabricants (moins de 100 M€ en HM-SM-HD)</i>	3,7 %	2,1 %	2,0 %
<i>Dont : grands fabricants</i>	2,3 %	0,5 %	0,5 %
MDD	2,2 %	-0,4 %	1,6 %

Source : Symphony IRI.

<sup>11</sup>Avis du 7 décembre 2010 relatif aux contrats d'affiliation de magasins indépendants et aux modalités d'acquisition du foncier commercial dans le secteur de la distribution alimentaire.

<sup>12</sup> Rapport IGF-CGAAER N° 2011-M-085-02 « Une stratégie publique pour les industries alimentaires »-Juin 2012.

## Rapport

Ces différents éléments conduisent à la conclusion suivante de la part de l'ILEC pour l'année 2012 : « *le dynamisme des marchés est venu des marques nationales, et non des MDD. Au cours des douze derniers mois, fin janvier, les ventes des premières ont progressé de 0,9 % en unités alors que celles des secondes ont reculé de 0,4 %. Les marques nationales ont su actionner de manière plus efficace les leviers de la promotion, de l'innovation et de la communication, pour répondre aux attentes des consommateurs. Le premier mois de 2013 s'est inscrit dans la continuité de 2012, avec une consommation en volume qui s'est maintenue et des marques nationales nettement plus dynamiques que les MDD. Reste à savoir si ces tendances positives pourront perdurer au cours des mois à venir.* »

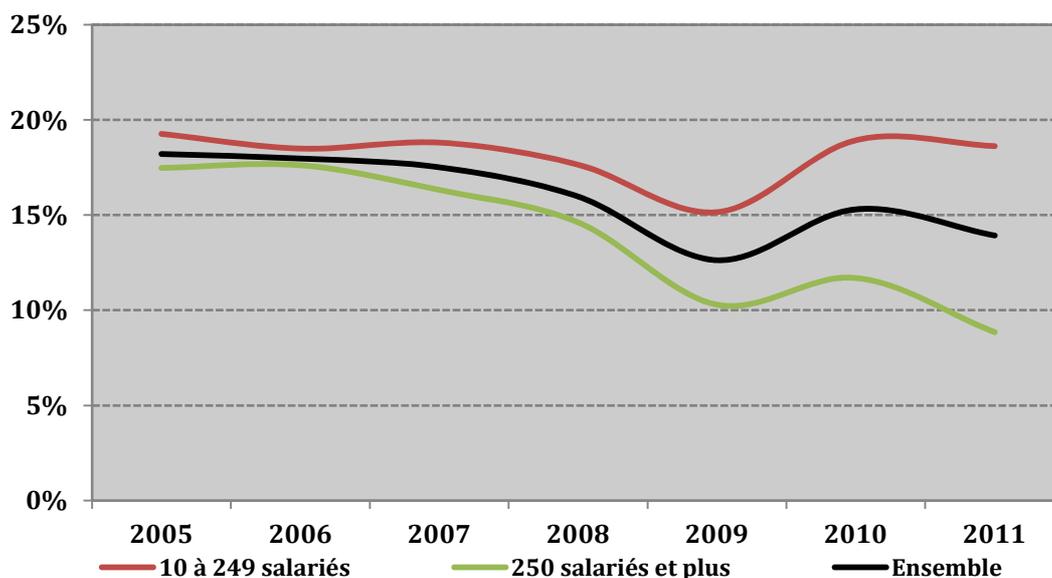
*Sources* : « *The impact of private labels on the competitiveness of the European food supply chain* », Etude commandée par Commission Européenne à un groupe d'experts et remise en janvier 2011 | Note de conjoncture de l'ILEC du 22 janvier 2013.

### 1.2.2. La rentabilité des enseignes de la grande distribution est en baisse

Les données de la direction générale des finances publiques ont fait l'objet d'une étude par la mission afin d'évaluer la rentabilité des entreprises. Ces données permettent d'avoir une vision cohérente à partir 2005<sup>13</sup>.

S'agissant de la grande distribution, la rentabilité, appréciée comme le rapport de l'excédent brut d'exploitation (EBE) à la valeur ajoutée, a chuté de 5 points pour l'ensemble du secteur. Pour les grandes entreprises de distribution, qui représentent 44 % du chiffre d'affaires du secteur, la chute est importante, passant de 17,5 % à 9,0 % sur la période 2005 - 2011.

Graphique 3 : Rentabilité de la grande distribution 2005 - 2011



*Source* : DGFIP, Calcul Mission.

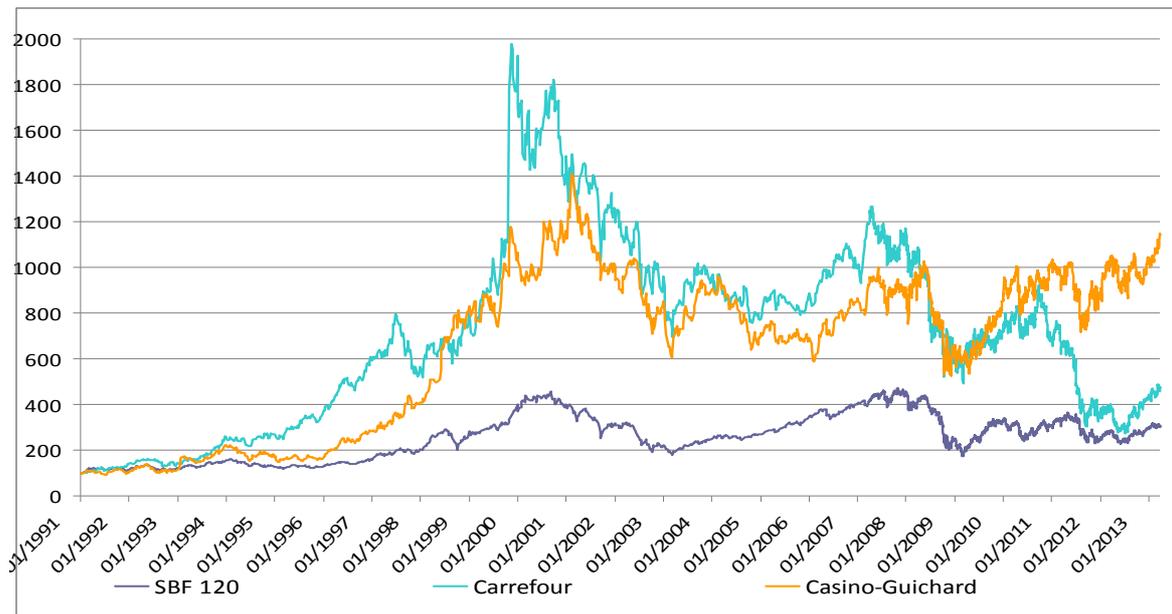
La rentabilité globale des entreprises d'hyper et supermarchés a chuté de 25 % sur la période, avec une quasi stabilité pour les entreprises de taille moyenne et une chute de 50 % pour les grandes entreprises. On peut constater que l'ensemble des entreprises ont subi un fort repli de leur rentabilité en 2009, année de mise en place de la LME, sans toutefois qu'un lien puisse être démontré, notamment à cause de la concomitance de la crise économique de 2008 / 2009.

<sup>13</sup> Les données fiscales permettent d'avoir une vision fine de l'ensemble des entreprises mais dépendent entièrement du « civisme fiscal » des entreprises et de la reprise des données effectuées par la DGFIP.

## Rapport

Cette perte de rentabilité se constate également dans la variation de la capitalisation boursière des groupes de la distribution.

**Graphique 4 : Capitalisation boursière de deux distributeurs (base 100 janvier 1991)**



Source : DG-Trésor.

Au final, les enseignes de la grande distribution doivent faire face à de multiples changements dans les habitudes de consommation des ménages dans un contexte de guerre des prix et de développement de nouveaux modes de magasinage (les *drive*<sup>14</sup> et le e-commerce généraliste). Ce contexte de très vive concurrence, qui semble profiter aux entreprises « associées », est analysé comme destructeur de valeur aux yeux d'un nombre important d'acteurs des filières en amont de la distribution.

### 1.3. Le secteur des industries alimentaires comporte des fragilités

#### 1.3.1. Le secteur des IAA est très hétérogène

Si les évolutions législatives des dernières années, en favorisant la concurrence, ont été bénéfiques pour le consommateur final en termes de prix, elles ont été parfois réalisées au détriment des entreprises agroalimentaires. La direction générale du Trésor, dans une note en date de mars 2009<sup>15</sup>, développe ce constat,

Pour leur part, **les IAA françaises**, moins impactées que les autres secteurs manufacturiers par la crise économique, **restent fragiles**, comme l'a montré le rapport IGF/CGAAER de 2012 précité.

<sup>14</sup> Les *drive* sont un nouveau mode de consommation en fort essor : les clients font leurs achats sur internet et vont chercher les produits en magasin.

<sup>15</sup> Trésor-éco n°53 de mars 2009. « Les marges dans la filière agroalimentaire en France ».

## Rapport

Cette situation tranche avec celle de **l'Allemagne ou des Pays-Bas**, qui connaissent des niveaux de concentration plus élevés. La répartition des emplois par taille d'entreprises montre en effet clairement une plus grande concentration des IAA allemandes. Ainsi, les entreprises de plus de 250 salariés emploient 39 % des salariés aux Pays-Bas et 43 % en Allemagne. Les entreprises de plus de 50 salariés représentent 56 % de l'emploi en France, mais 71 % aux Pays-Bas et 74 % en Allemagne.

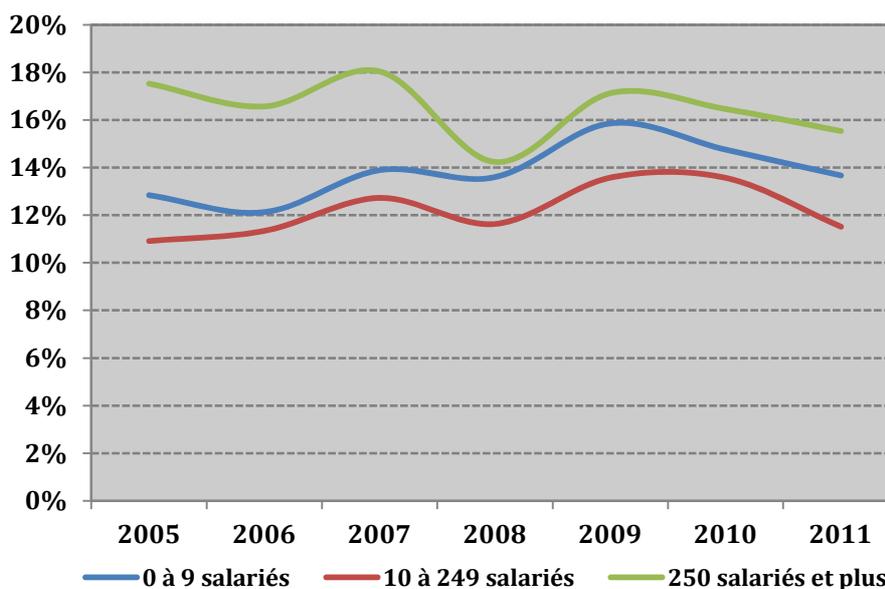
Les industries agroalimentaires françaises se caractérisent par la présence d'un grand nombre de TPE (69 %) et de PME (29 %).

Même si elles se situent encore à un niveau élevé au regard de la moyenne des entreprises des industries manufacturières, les entreprises des IAA voient leur **rentabilité décroître** au cours des dernières années. Depuis 2005 / 2006, on observe une baisse de la part de la valeur ajoutée dans la production des IAA, conséquence en partie du renchérissement des facteurs de production et notamment des prix des matières premières agricoles. Les IAA rejoignent ainsi un mouvement observé depuis une vingtaine d'années dans l'industrie manufacturière, alors que sur une longue période (de 1949 à 2005), la part de la valeur ajoutée n'avait cessé d'augmenter dans le secteur agroalimentaire, passant de 13 % à 25 % de la valeur annuelle de la production.

### 1.3.2. La taille des entreprises du secteur ne protège pas contre les aléas conjoncturels

Les entreprises des filières avicoles, de la viande, du lait, de la meunerie, des pâtes, de la panification industrielle et des aliments pour animaux sont particulièrement impactées par la volatilité des matières premières agricoles. La mission a observé, en exploitant les données fiscales de la DGFIP, la rentabilité moyenne des entreprises de ces secteurs particuliers, pris globalement. Il en ressort que celle-ci est très dépendante de la taille des entreprises. Ainsi, en 2011, les micro-entreprises et les petites et moyennes entreprises ont une rentabilité moyenne de respectivement 13,7 % et de 11,5 %, là où les ETI et les très grandes entreprises ont une rentabilité de près de 15,5 %.

Graphique 5 : Taux de rentabilité



Source : DGFIP, calcul Mission.

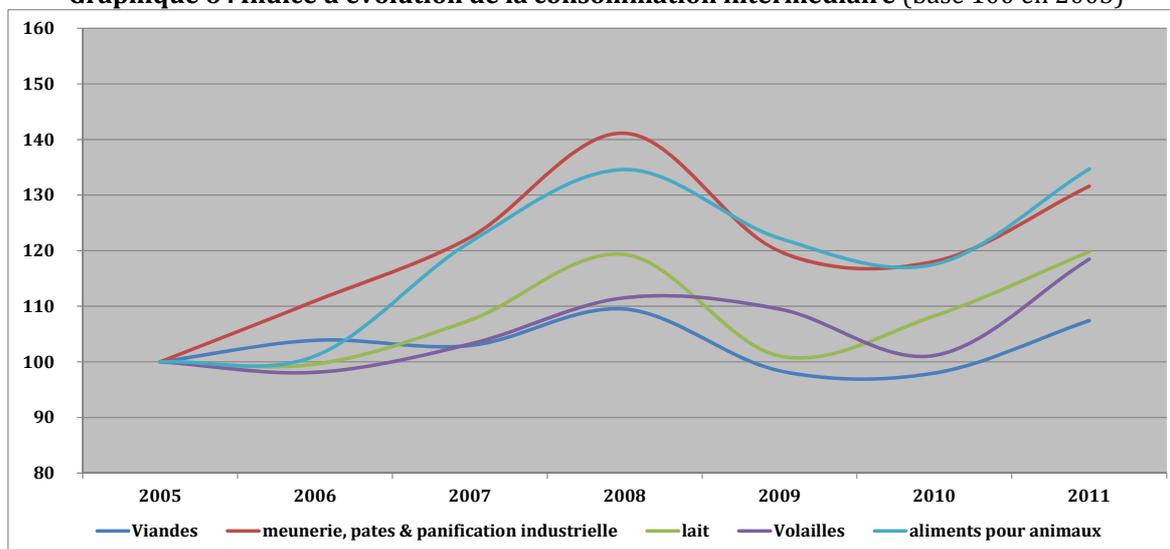
## Rapport

Les profils d'évolution de cette rentabilité depuis 2005 - 2011 selon les tailles d'entreprises présentent des similitudes ; mais, la rentabilité des grandes entreprises a chuté de 10 %, tandis que celle des petites et moyennes entreprises a eu tendance à progresser, à des niveaux toutefois plus faibles. Toutes les entreprises de ces filières ont lourdement subi la crise conjoncturelle de 2008, même si les plus petites ont semblé mieux résister. L'année 2009 a été l'année d'un fort rebond, de près de 20 %, pour l'ensemble des entreprises mais, depuis cette année, la rentabilité ne cesse de chuter.

### 1.3.3. Les filières réagissent de manières diverses à ces aléas conjoncturels

Les comptes de charges des entreprises permettent de mesurer la sensibilité des filières à leurs intrants. Ainsi, la meunerie et la fabrication d'aliments pour animaux sont très sensibles aux cours des matières premières, alors que les autres filières présentent des variations moindres.

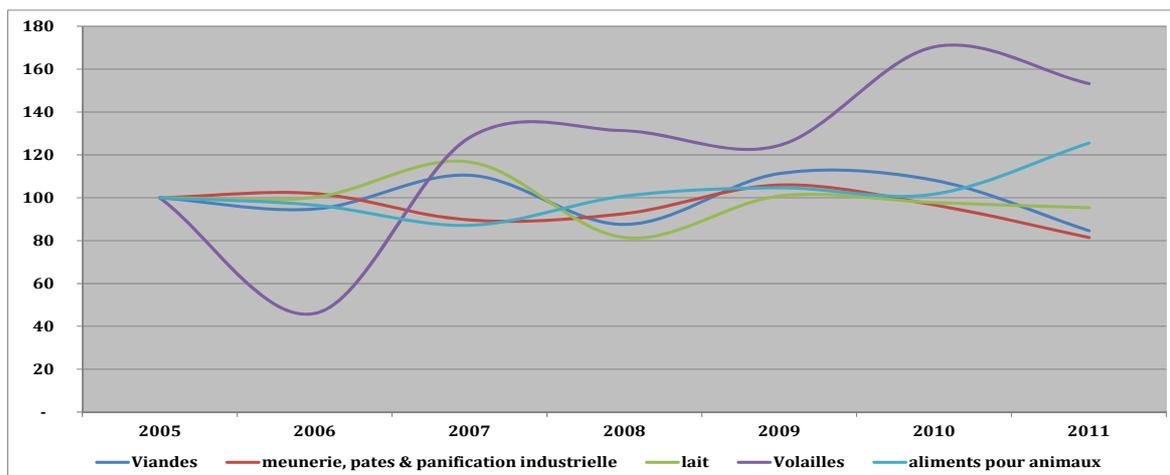
Graphique 6 : Indice d'évolution de la consommation intermédiaire (base 100 en 2005)



Source : DGFIP, calculs Mission.

Les capacités des différentes filières à amortir les aléas économiques sont très hétérogènes. Ainsi, bien que fortement impactée en 2007, la filière volaille a su rebondir de manière impressionnante. Sur la période 2005 - 2011, sa rentabilité a progressé de 50 %. *A contrario*, si les filières de la viande et du lait ont eu des évolutions similaires sur les années 2005 - 2008, le constat sur l'ensemble de la période est différent : la filière lait n'a vu sa rentabilité chuter que de 5 %, alors que les filières viandes ont vu celle-ci chuter de 15 %. Les filières de la meunerie et des aliments pour animaux, structurellement très proches, ont également connu des évolutions similaires jusqu'en 2010, où les fabricants d'aliments pour animaux ont vu leur rentabilité progresser de près de 25 %.

**Graphique 7 : Indice d'évolution du taux de rentabilité des principales filières des industries agroalimentaires (base 100 en 2005)**



*Source : DGFIP, calcul Mission.*

Comme évoqué dans le rapport IGF/CGAAER précité, les industries agroalimentaires françaises connaissent des **faiblesses structurelles**, notamment dues à leur taille et à leur dispersion. Les conséquences de cette situation sont multiples :

- ◆ absence de capacité à exporter, notamment sur les marchés en croissance ;
- ◆ nette insuffisance dans l'innovation et la modernisation ;
- ◆ faiblesse dans la négociation avec leurs principaux clients de la grande distribution.

De plus, les niveaux de marges agrégés sont relativement faibles au sein des IAA (4,6 % en 2011, 4,4 % en 2010 et 4,0 % en 2009), avec cependant une forte hétérogénéité entre sous-secteurs.

#### 1.4. Les filières agroalimentaires françaises restent inégalement organisées

Le rapport conjoint IGF/CGAAER précité observe que le **secteur agricole** français dispose d'atouts incontestables, et peut globalement satisfaire dans de bonnes conditions la demande des IAA françaises. Les productions agricoles détiennent d'ailleurs des positions fortes sur le marché mondial. Il faut toutefois noter que la dépendance d'une partie des exploitations d'élevage vis-à-vis des cours des céréales et des produits importés pour l'alimentation du bétail les fragilise.

De plus, inégalement **organisées collectivement** selon les secteurs et les régions, les exploitations agricoles se trouvent souvent désarmées face aux exigences de leurs clients.

Ayant connu un développement significatif depuis le milieu des années 1990, les **groupes coopératifs**<sup>16</sup> représentent un cinquième du nombre total des entreprises des IAA. Leur chiffre d'affaires est proportionnel, mais ils ne pèsent que 15 % de la valeur ajoutée du secteur et 10 % de son excédent brut d'exploitation (EBE), ce qui atteste de leur moindre rentabilité globale.

<sup>16</sup> Aujourd'hui la coopération représente un poids variable selon les filières : elle regroupe 74 % de la collecte des grains (céréales et oléagineux), à travers 175 coopératives, 54 % de la collecte de lait de vaches avec 260 coopératives. Dans le secteur des fruits et légumes frais, à peine 30 % de la récolte est assuré par des coopératives. Enfin, pour le secteur du bétail et de la viande, les organisations de producteurs sans statut coopératif assurent la commercialisation en commun de 33 % de la production de bovins et de 90 % de la production des porcins (*Source : Coop de France*).

## Rapport

Les **interprofessions par produit** jouent inégalement leur rôle dans la définition collective de règles communes. La seconde transformation et la distribution ne sont pas toujours suffisamment impliquées dans la définition de la stratégie.

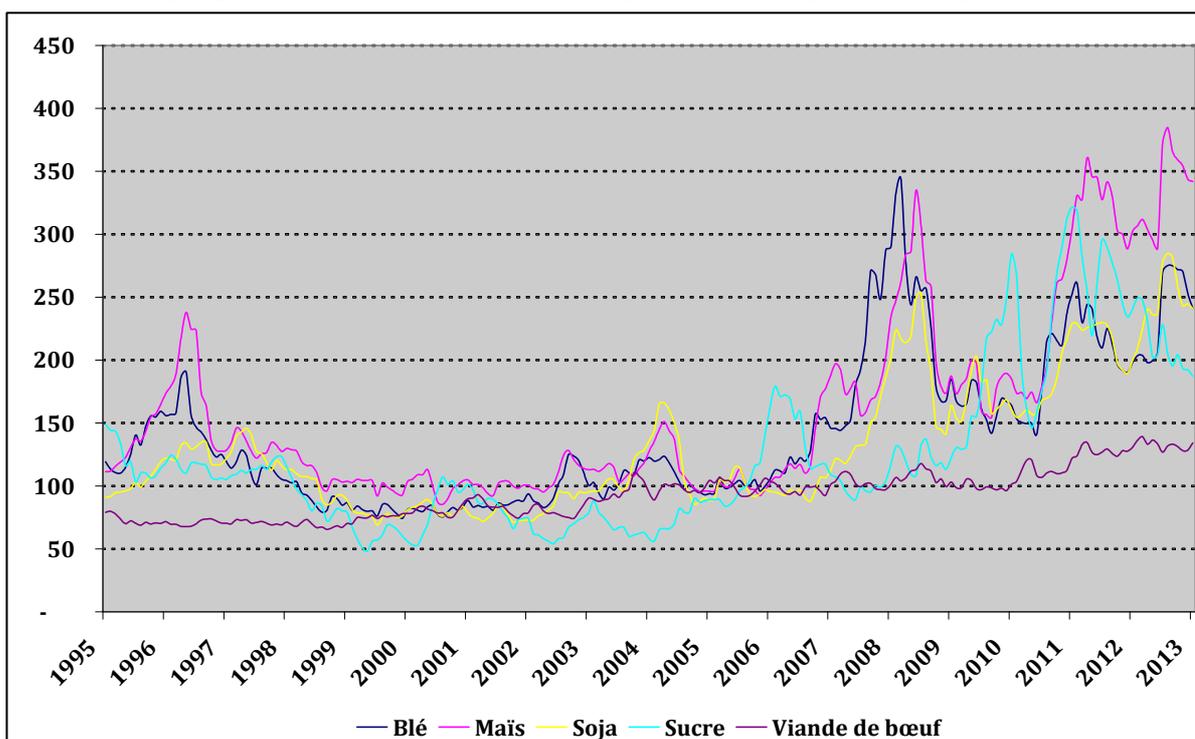
## 2. La tendance haussière et la volatilité accrue des prix des matières premières agricoles, évolutions durables, exacerbent les tensions

### 2.1. La tendance haussière et la volatilité accrue des prix des matières premières agricoles résultent de facteurs durables

#### 2.1.1. La hausse tendancielle des prix des matières premières agricoles reflète la tension entre la croissance de la demande mondiale et la capacité à y répondre

Alors que, de 1990 à 2006, les **prix internationaux des matières premières agricoles** étaient restés relativement stables, la période 2007-2012 a été marquée par une forte tendance haussière, avec une progression de 79 % contre 17 % sur la période 1990-2006.

Graphique 8 : Indice des cours des principales matières premières agricoles



*Source : Insee, calculs mission.*

## Rapport

Les **facteurs explicatifs** de cette évolution ont été largement étudiés. A titre illustratif, le **Tableau 6** en propose une synthèse, issue de l'analyse de plusieurs études internationales.

**Tableau 6 : Sept facteurs pour expliquer l'évolution des prix alimentaires au niveau mondial**

Facteurs explicatifs de l'évolution des prix agricoles et alimentaires en 2007-2008	Part estimée dans la hausse des prix	Exemples tirés de sept études internationales
Croissance de la demande	26 %	Croissance des revenus (9 % en Asie et 6 % en Afrique entre 2005 et 2007) et croissance de la population Croissance de la demande des PVD et transition vers une diète plus riche en protéines animales Faible élasticité de la demande alimentaire au prix Fortes importations de l'UE en céréales et oléagineux, etc.
Insuffisance de l'offre	26 %	Croissance de l'offre (+3 % entre 2005 et 2007) moindre que celle de la demande (+5 %) Mauvaises récoltes dans plusieurs pays en 2006 et 2007, déficit de production lié aux aléas climatiques Réduction des stocks mondiaux de céréales et d'oléagineux depuis 1999, ratio stock / utilisation au plus bas depuis 1970 Faible réponse de l'agriculture à la hausse de la demande / rigidité de la production (+1 % quand les prix augmentent de 10 %)
Tensions liées aux agro carburants	22 %	Accroissement de l'utilisation des céréales et des huiles végétales pour les agro carburants en raison des programmes fortement subventionnés aux Etats-Unis (environ 7 Md\$ en 2006) et en Europe (environ 4,7 Md€ en 2006)
Flambée des prix du pétrole	17 %	Hausse du prix de l'énergie et donc des coûts de transport, des engrais, des intrants agricoles...
Politique commerciale des Etats	13 %	Politiques commerciales des Etats-Unis et de l'UE agressives, qui contribuent à limiter l'offre domestique Restrictions aux exportations de nombreux pays producteurs Etroitesse des marchés internationaux (le ratio exportations / consommation n'est que de 11 % pour les céréales par exemple)
Spéculation financière et commerciale	12 %	Spéculation en chaîne sur le pétrole et les métaux, puis sur les produits agricoles Spéculation sur les matières premières suite à la chute du marché immobilier américain
Dépréciation du dollar	9 %	Mentionné par l'ensemble des études
<b>TOTAL</b>	<b>100 %</b>	

*Source : J.L. Rastoin et G. Gherzi<sup>17</sup>, in Le système alimentaire mondial, Quae 2010, p353 et s., résumant 7 études menées par des équipes internationales - Banque mondiale, Food and Agriculture Organization (FAO), International Food Policy Research Institute (IFPRI), Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) - et nationales.*

<sup>17</sup> Jean-Louis Rastoin et Gérard Gherzi, ingénieurs agronomes et docteurs en sciences économiques, ont tous deux présidé l'Association internationale d'économie alimentaire et agroindustrielle.

### 2.1.2. Cette tendance s'accompagne d'une volatilité accrue des prix

La **volatilité des prix** est une donnée naturelle des marchés agricoles : elle trouve son origine principale dans la dépendance de la production agricole aux variations climatiques.

Pour autant, on observe depuis 2007 une **tendance à un net accroissement** de cette volatilité. Depuis cette date en effet, deux épisodes de montée brutale des cours ont été suivis de périodes de repli.

Ainsi, en quelques mois, le prix du **blé** est passé de 486 cents US par boisseau de 60 livres en mai 2007 à 863 cents en septembre de la même année, puis à 1 096 cents en mars 2008 ; a suivi un repli à des niveaux comparables à 2006, jusqu'en juin 2010. Des phénomènes similaires se sont reproduits au cours des années 2011 et 2012. De même, le prix du **lait** est passé de 250 € pour 1000 litres en juillet 2007 à près de 400 € fin 2007. La volatilité des prix s'accroît donc à la fois en amplitude et en fréquence, ce que souligne l'envolée de l'écart type de l'indice des prix internationaux des matières premières agricoles depuis début 2008 (**Graphique 9**).

### 2.1.3. Ces évolutions doivent être considérées comme durables

Le **consensus sur le caractère durable**<sup>18</sup> de ces évolutions et sur leurs effets négatifs au regard des objectifs de sécurité de l'approvisionnement alimentaire de la planète<sup>19</sup> est en particulier illustré par le rapport conjoint établi en mai 2011 par les experts de la FAO, de l'OCDE, de la Banque mondiale, du Fonds International de Développement Agricole (FIDA), du Programme Alimentaire Mondial (PAM), du Fonds Monétaire International (FMI), de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), et la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED).

Il est probable que la **croissance de la demande en produits d'origine animale**, qui accompagne le développement du niveau de vie dans les pays émergents, va encore étendre le champ de ces évolutions, en particulier pour les viandes porcines et de volailles.

L'ensemble de ces éléments a conduit au **plan d'action adopté par le G20** au Sommet de Cannes en novembre 2011<sup>20</sup>, sur proposition française.

Pour utiles que soient ces décisions, il est probable que les phénomènes qu'elles tentent de combattre seront encore largement présents dans les années à venir.

---

<sup>18</sup> Outre plusieurs des facteurs repris au Tableau 6, plusieurs autres éléments explicatifs sont avancés :

- ◆ forte diminution des stocks mondiaux ;
- ◆ part croissante de la production dans des régions plus sensibles aux fluctuations climatiques ;
- ◆ faible transparence des données internationales sur ces marchés (prévisions de récoltes, état réel des stocks). Cette absence de transparence nourrit la spéculation<sup>18</sup> ;
- ◆ décisions unilatérales de préservation du marché intérieur en cas de pénurie (embargos).

<sup>19</sup> L'un des objectifs du Millenium est de réduire de 50 % le taux de personnes sous-alimentées en 2015 par rapport à 1990 : si la réduction observée en 2010-2012 est de 36 %, plusieurs régions importantes du monde sont encore loin de ce résultat moyen, et certaines voient même leur taux de sous-alimentation s'accroître par rapport à 1990.

<sup>20</sup> Ce plan d'action a notamment mis en place :

- ◆ le « Système d'information sur les marchés agricoles » permettant d'améliorer la connaissance et la transparence des marchés (perspectives de production et stocks) ;
- ◆ le « Forum de réaction rapide » réunissant les représentants des Etats en cas de crise.

## 2.2. Ces évolutions accroissent les tensions au sein des filières, tout particulièrement avec la grande distribution

### 2.2.1. Elles affectent les secteurs de l'élevage à des degrés variables

La part du coût de l'aliment hors fourrage dans le coût de production des différentes filières animales varie, en moyenne, de 13 % pour la production laitière à respectivement 67 % et 69 % pour les productions avicole (poulet standard) et porcine.

**Tableau 7 : Comparaison de l'exposition de différentes productions animales aux coûts des aliments**

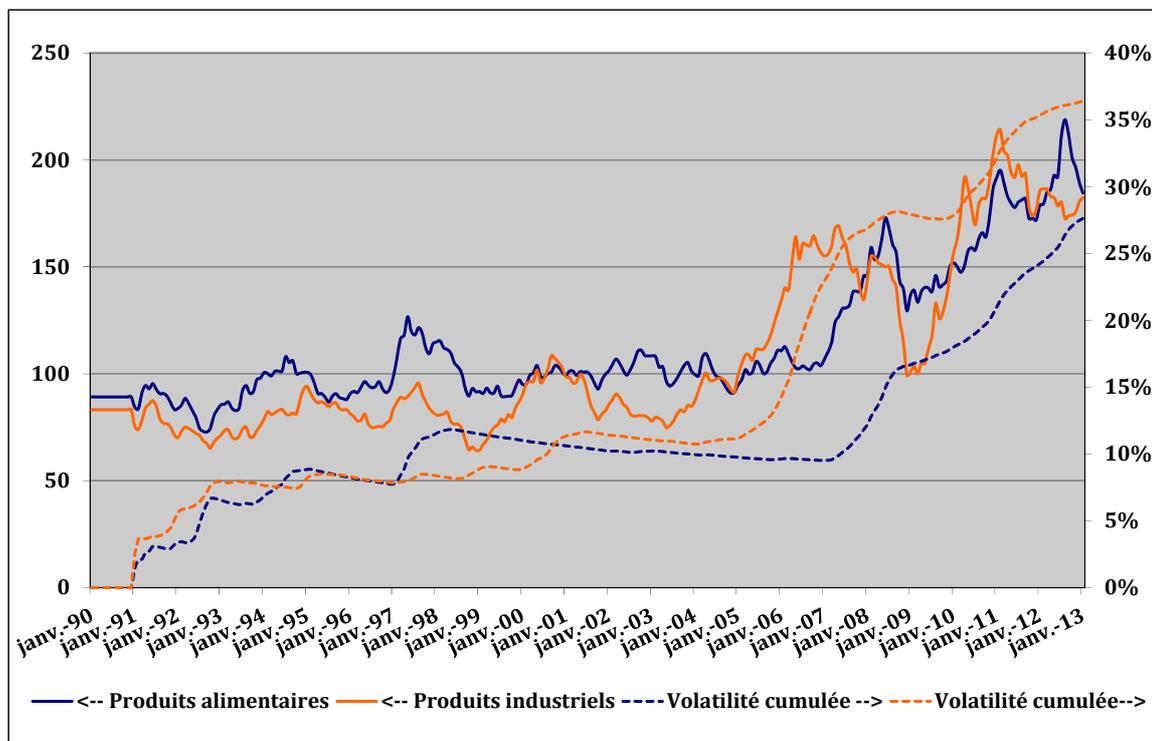
	Part de l'aliment dans les coûts de production
Production laitière	13,0 %
Production de viande bovine	21,5 %
Production porcine	69,0 %
Production de poulet standard	67,0 %
Production ovine	14,0 %

Source : Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires.

### 2.2.2. Ces évolutions concernent plus largement l'ensemble des matières premières importées, mais les industries agricoles et alimentaires sont les plus exposées parmi les industries manufacturières

Les volatilités respectives des matières premières importées industrielles hors secteur alimentaire et des matières premières alimentaires présentent des **caractéristiques comparables**. Les premières précèdent les secondes, ce qui peut conforter l'hypothèse d'une évolution durable.

**Graphique 9 : Indices des prix internationaux des matières premières importées et de leur volatilité**



Source : Insee, calcul mission.

Note de lecture : La volatilité cumulée correspond au rapport, à la date considérée, entre l'écart-type et la moyenne de la série prise depuis janvier 1990.

## Rapport

Mais si, de ce fait, l'ensemble des industries manufacturières sont concernées par ces évolutions, le secteur des **industries agricoles et alimentaires apparaît plus particulièrement dépendant** des cours des matières premières que le reste de l'industrie.

**Tableau 8 : Part des matières premières et des autres approvisionnements dans le chiffre d'affaires des industries manufacturières en 2009**

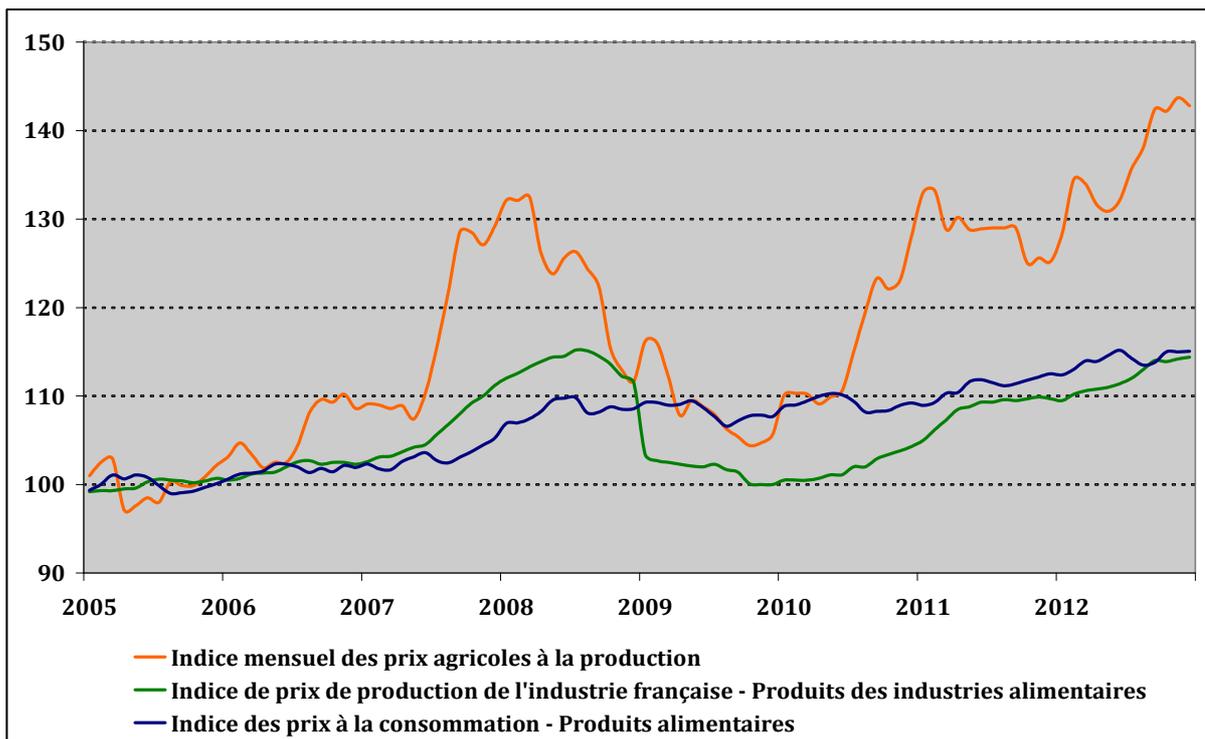
Secteur d'activité	Part des matières premières et des autres approvisionnement dans le CA
Industries agroalimentaires (IAA)	47 %
Industries manufacturières hors IAA	37 %

Source : INSEE - ESANE 2009 - traitement Mission.

### 2.2.3. Globalement, les évolutions de ces prix n'ont été que partiellement répercutées à la consommation

Si les prix de vente de la production des IAA, bien que de manière atténuée, apparaissent relativement corrélés aux prix agricoles, l'évolution des prix à la consommation alimentaire est plus lissée.

**Graphique 10 : Diffusion des changements de prix de la production à la consommation, en passant par la production des IAA**



Source : Insee.

Note de lecture : les 3 indices sont en base 100 en 2005 et leur moyenne est de 100 en 2005.

### 2.2.4. Les conditions de leur répercussion sont toutefois très variables selon les produits et les filières

L'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires fournit depuis deux ans des données fort détaillées en la matière, validées par les familles professionnelles concernées. L'annexe I en retrace une brève synthèse et propose quelques

## Rapport

explications relatives à la diversité des conditions de répercussion de ces évolutions aux différents stades des filières.

### Encadré 3 : La mission générale de l'Observatoire des prix et des marges

La mission générale de l'Observatoire des prix et des marges a été définie par la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche du 27 juillet 2010.

La loi a officialisé et renforcé un dispositif instauré en 2008, lequel, dans un contexte nouveau et probablement durable de volatilité accrue des prix des matières premières agricoles, visait à produire une information objective et partagée sur l'évolution des prix dans les filières agroalimentaires, depuis la production agricole jusqu'au commerce de détail, avec une attention plus particulière sur les divergences d'évolution des prix amont et aval.

Au cours de ses deux premières années d'existence, l'Observatoire a conduit des travaux approfondis dans plusieurs filières : le lait, les viandes bovine, porcine, ovine et de volaille, les fruits et légumes. La participation des principaux acteurs à ces activités joue un rôle bénéfique pour la compréhension des uns et des autres sur leurs contraintes, leurs pratiques et les mécanismes de formation des prix et des marges aux différents échelons de la filière. Ainsi, les entreprises de la distribution ont accepté d'ouvrir une partie de leurs livres de comptes à des groupes de travail spécialisés.

Le **degré de dépendance à la matière première agricole** dans la composition des produits est un premier facteur à considérer, mais il **ne suffit pas** : bien que le degré de dépendance à l'alimentation animale soit analogue aux différents stades de production de la filière porcine et de la filière avicole, le prix du porc apparaît sans lien avec le prix de l'aliment, alors qu'il est beaucoup plus fortement corrélé dans le cas de la volaille.

Ces différences tiennent aussi à d'autres facteurs, comme le degré de **structuration de la filière**, la **longueur de la chaîne alimentaire** concernée et la **sensibilité prix** relative du consommateur<sup>21</sup>.

Enfin, **l'équilibre des pouvoirs de négociation** entre les parties joue un rôle majeur, notamment avec la grande distribution. Dans un rapport de septembre 2011, la Banque centrale européenne (BCE)<sup>22</sup> met ainsi en évidence une corrélation négative entre la concentration des acheteurs et l'élasticité des prix à la consommation avec les prix à la production : ainsi, cette concentration limiterait la bonne répercussion des prix d'amont en aval. En outre, dans cette même étude, il apparaît qu'un choc sur les prix à la production serait, en France, faiblement transmis en aval, contrairement à l'Allemagne.

#### 2.2.5. Sources de tensions accrues au sein des filières et en particulier avec la grande distribution, la hausse tendancielle et la volatilité des prix doivent être considérées de manière distincte

Ces évolutions sont une des sources majeures des tensions qui se sont développées ces dernières années au sein des filières, singulièrement avec la grande distribution. Il y a lieu toutefois de distinguer les deux aspects :

- ♦ la hausse tendancielle des prix pose la question de sa répercussion jusqu'au consommateur, dans le contexte de très vive concurrence par les prix entre enseignes, et de forte sensibilité aux prix alimentaires. Le cadre de cette confrontation est celui de la négociation tarifaire annuelle, comme celle, fort tendue, qui vient de s'achever ;

<sup>21</sup> Ce facteur, intuitif – plus celle-ci est élevée, plus les acteurs seraient enclins à lisser les prix pour maintenir une relative stabilité de la demande -, est toutefois difficile à mesurer, notamment en raison du caractère substituable de certains produits.

<sup>22</sup> « *Structural features of distributive trades and their impacts on prices in the Euro Area* ». BCE. Septembre 2011.

## Rapport

- ◆ la volatilité des prix des matières premières en cours d'année, dont on a vu qu'elle pouvait être brutale, à la hausse comme à la baisse. Elle pose la question de la révision tarifaire en cours de contrat.

Ce dernier aspect est un facteur perturbateur de la construction de valeur au sein des filières, car introduisant une dimension spéculative perturbant une relation qui gagnerait à se concentrer sur les seules activités de production et de transformation. Mais aussi, il peut mettre en péril certains maillons faibles, notamment des PME, lorsque leurs coûts de production sont brutalement accrus sans qu'ils soient en mesure d'en répercuter les effets en aval.

### **3. La prise en compte de la volatilité des prix des matières premières agricoles doit être considérée comme un élément d'une politique contractuelle plus large**

#### **3.1. Les outils contractuels permettent notamment de prendre en compte les excès de volatilité, adossés le cas échéant à des outils de couverture à terme**

La **contractualisation** a de longue date été encouragée au sein des filières agricoles et alimentaires par les législations européenne et nationale (*cf.* 4 ci-après). Ce cadre général devrait permettre de prendre en compte, notamment, la question de la volatilité des prix. Divers secteurs ont ainsi développé une contractualisation fondée sur une démarche de filière : une matière première adaptée aux attentes de l'industriel acheteur ; une garantie de débouché pour le producteur. Les modalités de fixation et de révision des prix sont diverses et ont pour objectif de sécuriser les parties en évitant les effets spéculatifs. Les productions de légumes pour la conserverie, la filière de production de blé dur pour la fabrication de pâtes alimentaires, par exemple, illustrent ce type de démarches.

Selon la DGCCRF, des clauses de rediscussion voire de révision sont prévues dans certaines conventions annuelles avec la grande distribution, ce que la mission a pu elle-même constater. Mais elles ne sont pas fréquentes, et elles sont souvent activées de manière asymétrique à la hausse et à la baisse.

Dans certaines filières, le recours aux **outils de couverture à terme** (*cf.* Annexe I) s'est également développé. Ces outils sont d'usage courant dans plusieurs secteurs : ainsi celui de l'alimentation animale, historiquement pour les achats de matière protéique, puis pour les achats de céréales. La meunerie et ses industries d'aval ont, dans une moindre mesure, développé le recours au marché à terme du blé. Le secteur laitier, dans la perspective de la fin du régime européen des quotas en 2015, s'engage dans ce sens avec la mise en place progressive, à Paris depuis 2010, d'un marché de la poudre de lait (New-York Stock Exchange, déjà présent sur le colza et sur le blé depuis les années 1990). Mais d'autres secteurs, tels la filière porcine, restent à l'écart de ces évolutions, pour des raisons techniques (difficultés à définir les produits standards, surtout si on vise un marché européen), mais aussi culturelles. De sorte que même les éleveurs qui sécurisent le coût de leurs achats d'aliments sont dans l'incertitude du prix de vente de leur production au terme des six mois d'engraissement nécessaires ; et les maillons successifs de l'abattage-découpe et de la charcuterie-salaisonnerie jusqu'à la négociation avec la grande distribution, sont soumis, tant pour leurs achats de matière première que pour la vente de leurs produits, à des variations hebdomadaires de cours.

Ces quelques exemples, développés dans l'Annexe I, montrent que les filières sont à des degrés divers de prise en charge stratégique et opérationnelle de la volatilité des cours.

## Rapport

Aucune démarche intégrée, visant à une prise en compte de la volatilité par l'ensemble des maillons d'une filière, n'avait en outre été tentée avant 2011.

### **3.2. La contractualisation volontaire de filière, tentée en 2011 pour faire face à la volatilité des cours n'a, pour le moment, pas été concluante en dépit de l'intérêt de la démarche**

En 2011, pour la première fois et dans le contexte de l'envolée des cours des céréales, deux accords liés ont été passés (*cf.* Annexe II).

L'un (3 mai) conclu entre – notamment – des représentants des éleveurs de porc, de volailles et de viande bovine, du négoce, des industries concernées et des distributeurs, les engage à ouvrir des négociations dès lors que deux indices publics évolueraient au-delà de certaines marges. L'autre (15 juin), liant notamment les représentants des organisations de grandes cultures, des mêmes éleveurs et des industriels de l'alimentation du bétail invite les opérateurs qu'ils représentent à contractualiser entre eux au long de la chaîne pour lisser les variations de prix des matières premières pour la fabrication des aliments.

Ces accords sont pratiquement restés sans effet. L'accord du 15 juin, dont les représentants de la distribution avaient fait un préalable, n'a eu aucune suite concrète à ce jour. L'accord du 3 mai n'a connu un début d'application que dans le secteur de la volaille. Ils permettent toutefois de discerner des acquis et des faiblesses.

Parmi les acquis, il convient de retenir l'objectif partagé par les signataires d'une prise en compte équilibrée des variations des prix des matières premières par l'ensemble des maillons des filières concernées, intégrant la grande distribution et la nécessité de recourir à des indices officiels pour le déclenchement des discussions. Au rang des acquis également, la validation du principe de tels accords par l'Autorité de la Concurrence, sous réserve notamment que la fixation des prix entre opérateurs se fasse de façon autonome.

En revanche, le caractère volontaire de ces accords, passés par des fédérations sans capacité de contraindre les opérateurs eux-mêmes, constitue une faiblesse importante.

### **3.3. Les limites de cette expérience conduisent la mission à proposer une évolution législative circonscrite, associée à l'engagement de démarches interprofessionnelles**

Les risques que cette volatilité fait peser sur certains maillons plus faibles en cas de hausse non répercutée, les tensions qu'elle suscite au sein des filières conduisent la mission, sur la base des leçons qu'elle tire de la tentative de 2011, à proposer une évolution législative circonscrite (*cf.* Annexe I).

Les dispositions actuelles du code rural ou du code de commerce apparaissent en effet insuffisantes pour surmonter à elles seules les limites des accords de 2011.

Tout d'abord, les contrats introduits par la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche en 2010 ne concernent que la relation entre l'agriculteur – ou son groupement – et le premier acheteur. Les interprofessions auraient la capacité de fixer, à travers les contrats-types, des clauses de renégociation ou de révision de prix. Toutefois, pour le moment, elles n'ont pas été en mesure de mettre en place ces dispositions. En outre, elles ne comportent pas toutes une représentation de la distribution (*cf.* 4.1).

## Rapport

S'agissant du code de commerce, un avis de la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales (CEPC)<sup>23</sup> publié le 15 janvier 2013, dans une affaire analogue, a certes considéré que l'absence de clause de révision de prix alors même que la hausse du prix des matières premières était forte (en l'occurrence, le prix des « terres rares » nécessaires à la fabrication de lampes fluorescentes) pouvait constituer un « *déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties* », prohibé depuis la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008 (cf. Annexe II). Toutefois, cet avis est prudent (« *sous réserve d'une jurisprudence aujourd'hui rare et contrastée* »). Surtout, selon la mission, cette voie serait limitée au cas par cas, en dehors donc de toute approche organisée de filière, et selon une procédure judiciaire que les fournisseurs renoncent très généralement à engager par crainte de rétorsions.

Compte tenu du caractère durable de la volatilité des prix des matières premières agricoles, de ses impacts sur certains maillons des filières, la mission a considéré, dans son rapport intermédiaire de février, qu'une action de l'Etat était nécessaire. Elle envisageait l'introduction obligatoire, dans tout contrat, d'une clause permettant la prise en compte de cette volatilité.

Au terme de ses travaux, la mission confirme cette proposition et recommande de prévoir que dans tout contrat de plus de trois mois, figure obligatoirement une clause imposant aux parties de prendre en compte de manière équilibrée les conséquences des évolutions significatives des prix, à la hausse comme à la baisse. La mission estime en outre souhaitable que les modalités de mise en œuvre puissent être définies par les filières, en particulier dans le cadre des interprofessions. Après consultation de la direction des affaires juridiques des ministères économique et financier, la mission constate qu'un tel objectif ne peut être atteint que par la voie législative.

L'Annexe I développe les réflexions et propositions de la mission et présente un projet d'amendement au code de commerce et au code rural.

### **Proposition n° 1 : Une clause de révision pourrait être imposée par la loi pour une liste restreinte de produits**

Plus opérationnelle qu'une clause de simple renégociation, une telle disposition ne peut s'appliquer qu'à un périmètre particulièrement concerné par la volatilité des prix. Au-delà de ce champ restreint, une extension reste possible au titre d'une simple clause de renégociation, à prévoir alors dans le texte législatif.

Ces options mériteraient une discussion avec les filières, comme évoqué dans la communication au conseil des ministres du 14 novembre 2012 sur « l'ordre public économique au service de la compétitivité »<sup>24</sup>.

### **Proposition n° 2 : La mission propose de soumettre ces propositions au débat des acteurs des filières**

Ces propositions ne portent que sur la question de la volatilité des cours et doivent être replacées dans le cadre beaucoup plus général de la construction de valeur au sein des filières, abordé aux points 6 et 7.

---

<sup>23</sup> Avis N°12-07 relatif à une demande d'avis d'une fédération professionnelle appartenant au secteur du matériel électrique.

<sup>24</sup> « *Les difficultés dans les relations commerciales et contractuelles fragilisent particulièrement les filières agricoles et agroalimentaires qui sont soumises à la volatilité des prix des matières premières. Le ministre de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt et le ministre délégué chargé de l'agroalimentaire mèneront en lien avec le ministre de l'économie et des finances et le ministre délégué à la consommation un exercice de concertation spécifique sur les relations commerciales dans ces filières, qui sera lancé à l'occasion d'une table ronde le 21 novembre* ».

#### 4. L'instauration d'un nouvel état d'esprit dans les relations au sein des filières agroalimentaires n'est pas à rechercher dans la réouverture du cadre législatif relatif aux relations commerciales

##### 4.1. Les relations commerciales au sein des filières agroalimentaires sont régies à la fois par la législation européenne et nationale propre au secteur agricole et alimentaire et par le droit commun du code de commerce

Ainsi que le détaille l'Annexe II, les relations commerciales au sein des filières agricoles sont régies selon une **double source législative**.

La première source est la **Politique agricole commune (PAC) et le code rural**. A mesure que l'Europe engageait le démantèlement des mécanismes de régulation public des marchés agricoles<sup>25</sup>, les législations communautaires et nationales ont renforcé certaines dispositions dérogatoires au droit européen de la concurrence pour développer le pouvoir d'organisation économique des producteurs (les organisations de producteurs) et des filières (les interprofessions). Le pouvoir de négociation des producteurs de lait a même été renforcé par la réglementation européenne en 2012 (*cf.* Annexe II).

Les interprofessions ont des missions très larges<sup>26</sup> : en particulier, elles doivent favoriser les démarches contractuelles entre leurs membres, définir des normes de qualité et de traçabilité des produits ; elles peuvent déterminer, après avis de l'Autorité de la Concurrence, des grilles de référence de prix, prévoir des clauses contractuelles types (par exemple, des clauses de réouverture de discussion sur les prix). Elles peuvent donc être une source singulière de réglementation en matière de relations commerciales. La grande distribution n'est pas systématiquement membre des interprofessions, ce qui peut constituer une limite à leur action, au-delà du caractère inégal de leur rôle réel. Quelques pistes de progrès seront évoquées aux points 6 et 7 les concernant, mais en la matière, il s'agit surtout de tirer le meilleur parti des textes existants.

Le **code de commerce** constitue la seconde source. Il s'applique de plein droit, et notamment son titre IV («*De la transparence, des pratiques restrictives de concurrence et d'autres pratiques prohibées*»). Les tensions de ces dernières années s'étant largement focalisées sur la relation avec la grande distribution, c'est sur les conditions de son application, voire sur son contenu même, que se cristallise largement l'attention des acteurs.

---

<sup>25</sup> Engagé en 1992, avec la forte baisse des prix d'achat public des céréales et la mise en place des premières aides directes aux producteurs, ce mouvement s'est progressivement étendu à l'ensemble des productions, donnant finalement lieu à une aide directe unique ; ce mouvement connaîtra son épilogue en 2015, avec la fin des quotas laitiers.

<sup>26</sup> L'article L632-2-1 du code rural (loi du 5 janvier 2006) dispose notamment que les organisations interprofessionnelles reconnues peuvent « *définir, dans le cadre d'accords interprofessionnels, des contrats types, dont elles peuvent demander l'extension à l'autorité administrative, intégrant des **clauses types relatives aux modalités de détermination des prix, aux calendriers de livraison, aux durées de contrat, au principe de prix plancher, aux modalités de révision des conditions de vente en situation de fortes variations des cours des matières premières agricoles,**(...)* ».

### 4.2. Le cadre législatif des relations commerciales : une abondance de réformes successives jusqu'en 2008

Les dispositions du code de commerce sont le fruit d'une longue série de modifications et compléments dont le dernier épisode ne remonte qu'à 2008, avec la loi du 3 janvier 2008 pour le développement de la concurrence au service des consommateurs et la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008 (*cf.* Annexe II). Dès 2004, l'introduction du rapport de la commission dite « Canivet », chargée de faire des propositions en la matière, soulignait que *« depuis longtemps, les relations entre producteurs et distributeurs sont problématiques. Un indice sommaire, mais significatif, de la sensibilité de ce sujet, est certainement la succession, à rythme élevé de textes visant à faciliter ou à mieux équilibrer ces relations »*.

Sans revenir sur le détail de ces évolutions, on retiendra surtout que depuis la loi dite « Galland » du 1<sup>er</sup> juillet 1996, la volonté de détourner l'interdiction de revente à perte a conduit au développement des « marges arrière » et des « réductions de prix hors facture », générées par la facturation de services, plus ou moins effectifs, rendus au fournisseur par le distributeur. Le prix affiché, retenu pour l'évaluation de l'éventuelle revente à perte, était ainsi fictivement majoré par rapport au prix réellement perçu par le fournisseur. Sous le double effet de cette volonté et de la règle interdisant toute discrimination tarifaire entre acheteurs, ces marges arrière avaient progressivement atteint des niveaux très élevés – de l'ordre de 30 % du prix d'achat, voire plus –, le terrain de la négociation s'étant progressivement déplacé du prix affiché vers ces marges arrière. Depuis 2001, une série de dispositions réglementaires ou législatives ont été prises afin de combattre les effets jugés inflationnistes de ce développement, qui a par ailleurs assuré à la grande distribution des marges très confortables, beaucoup plus que chez les industriels : selon les données de la Banque de France, la marge opérationnelle de la première a ainsi crû de 19,5 % entre 2001 et 2005, contre 4 % pour les seconds pendant la même période.

Les lois de 2008 ont visé à mettre un terme à ces marges arrière, en instaurant l'obligation de retracer dans une « convention unique annuelle » l'ensemble du « plan d'affaires » entre les parties et d'inclure dans le seuil de revente à perte l'ensemble des avantages consentis hors facture par le fournisseur. Affirmant que les conditions générales de vente présentées par le fournisseur constituaient « le socle » de la négociation, la loi de modernisation de l'économie a supprimé l'interdiction de la discrimination tarifaire ; elle a inscrit, en revanche, un concept nouveau qui, en contrepartie de cette liberté tarifaire, vise à interdire tout « déséquilibre significatif entre les droits et devoirs » des parties : cette notion, au large champ d'application, se substituait à l'abus de puissance d'achat, difficile à qualifier.

## Rapport

**Graphique 11 : Impact de la Loi de modernisation de l'économie sur le seuil de revente à perte (SRP)**

Avant la loi Châtel (2008) et avant la loi PME (2005)		Après la loi Chatel
Marge « avant »	Prix tarif	Marge « avant »
	Prix 1 fois net : inclus les RRR immédiatement déduits (donc figurent sur la facture)	
Elément tarifaire du SRP >		
Marge « arrière »	Prix 2 fois net : inclus les RRR différées (ristourne de fin d'année)	
	Prix 3 fois net : inclus la coopération commerciale et les "autres obligations" (services distincts, accès aux fichiers clients)	
	< Elément tarifaire du SRP	
	Toutes autres prestations de service non inclus dans le prix 3 fois net (NIP avec contrat de mandat, ...)	Marge « arrière »

*Source : Mission.*

*Note de lecture :* (i) RRR = Remise, Rabais, Ristourne ; (ii) SRP = Elément tarifaire du SRP + taxes CA + autres taxes + transport.

La mise en perspective de ces évolutions montre que de longue date, le législateur a poursuivi l'objectif d'assurer **les meilleurs prix aux consommateurs** pour les produits de grande consommation, ainsi qu'une **transparence et un équilibre** dans les relations commerciales.

### 4.3. Si les objectifs affichés de longue date en termes de prix à la consommation ont été suivis d'effets, la transparence et l'équilibre des relations avec la grande distribution sont encore loin d'être atteints

En termes d'évolution des **prix**, une note de la direction générale du Trésor réalisée en novembre 2011 et actualisée à la demande de la mission, observe – sans être en mesure d'affirmer que ceci est dû ou non à la seule influence des dispositions prises en matière de relations commerciales – que le dynamisme moins important de l'inflation dans la grande distribution aurait permis de réduire l'inflation de 1,3 points en cumul sur la période 2004-2012.

En revanche, les objectifs de **transparence** et **d'équilibre** des relations entre fournisseurs et grande distribution sont encore **loin d'être atteints**.

L'annexe II fournit les résultats des contrôles réalisés depuis 2009 par les brigades dites « LME » mises en place spécifiquement par la DGCCRF pour assurer le respect des règles en matière de relations commerciales. Le **taux d'infractions** relevées, justifiant des avertissements, reste très élevé de manière générale. Rapporté au nombre de visites, il est encore de l'ordre **de 45 % cinq ans après la loi**. La moitié de ces infractions relève du secteur alimentaire en moyenne sur la période 2009-2012. Même si la mise en place des brigades a permis de mieux cibler ces visites, ces données montrent l'importance des progrès restant à accomplir.

## Rapport

L'analyse plus détaillée de ces irrégularités fait ressortir l'importance de pratiques relevant du « **déséquilibre significatif** », d'avantages consentis par le fournisseur sans contrepartie, **contenu succinct** de la convention unique, l'imposition de **garanties de marges** ou de **pénalités sans réelle justification**. De nouvelles « marges arrière » se développent, avec la mise en place de ce qu'il est convenu d'appeler « **les nouveaux instruments promotionnels** » (NIP), qui prennent des formes diverses, échappant à la convention unique d'autant plus qu'elle est succincte.

Ces observations rejoignent les témoignages recueillis par la mission.

#### **4.4. Alors que les tensions s'avivent au sein des filières et tout particulièrement vis-à-vis de la grande distribution, des demandes tendant à revoir à nouveau ce cadre juridique apparaissent, ce que la mission déconseille**

La forte tension qui caractérise les négociations annuelles sur les prix combinée à ces pratiques déloyales, certaines incertitudes quant à l'application de la loi et le faible recul jurisprudentiel font naître des demandes reconventionnelles.

Ainsi, la mission a pris connaissance des amendements déposés par l'Association nationale des industries agricoles et alimentaires (ANIA), soutenus par plusieurs autres organisations. La mission rejoint les analyses qu'en fait la DGCCRF (Annexe II Pièce jointe n°3).

Sans entrer ici dans le détail, la mission souligne que :

- ◆ pour une part, certaines propositions, telles que rédigées, reviendraient largement sur le principe de la libre négociation tarifaire établi en 2008 et remettraient en cause l'équilibre atteint et la politique suivie en matière de prix, au terme de la longue évolution législative rappelée plus haut ;
- ◆ pour une autre part, elles correspondent à des incertitudes qu'il convient de lever. Il en est ainsi du principe d'une application intégrale et immédiate des nouvelles conditions négociées annuellement ; de même, la situation résultant d'une absence d'accord au 1<sup>er</sup> mars n'est pas clairement établie.

La mission considère que ces questions, dont la portée dépasse le seul champ des filières alimentaires, doivent être clarifiées, le cas échéant en précisant la loi.

**Proposition n° 3 : Confirmer l'application intégrale et immédiate des nouvelles conditions tarifaires négociées annuellement.**

**Proposition n° 4 : Statuer sur les conséquences de l'absence d'accord entre les parties après le 1<sup>er</sup> mars.**

Au-delà de ces points, **la mission recommande de ne pas remettre en débat l'équilibre atteint par le code de commerce** après, on l'a vu, de nombreuses évolutions législatives.

La fréquence de ces dernières paraît d'ailleurs témoigner des limites de la recherche permanente d'une adaptation de la loi à la créativité sans cesse régénérée d'opérateurs cherchant à en contourner l'esprit.

D'autant que la forte activité législative n'a pu que développer chez les différentes parties prenantes une propension à se tourner vers l'Etat pour obtenir les amendements favorables plutôt qu'au développement de pratiques interprofessionnelles plus constructives.

Enfin, cette stabilité législative présente aussi de l'intérêt pour la qualité des contrôles et poursuites par l'Etat, qui se nourrit de l'expérience et de la jurisprudence que seul le temps permet de développer.

Il est donc proposé de consacrer les efforts publics et privés au plein respect de cet équilibre et au développement de bonnes pratiques et de diverses initiatives structurantes plus prometteuses du point de vue de la mission (Points 5, 6 et 7).

### **5. Pour autant, l'Etat doit assurer pleinement sa mission de garant de l'ordre public économique par une action déterminée de contrôle, accompagnée d'une capacité renforcée d'injonction et de sanctions administratives**

La fermeté de l'Etat dans l'application de la loi est en revanche une des conditions fortes pour un retour à plus de sérénité au sein des filières.

L'Annexe II présente le recensement des actions civiles et contentieuses engagées par l'Etat sur la période 2009-2012. Le nombre d'assignations est faible (25 sur la période, dont la moitié au titre du déséquilibre significatif). Les questions préjudicielles de constitutionnalité portant sur la notion nouvelle de « déséquilibre significatif » (son existence et la capacité du ministre à agir) ont certes retardé l'action publique. Mais, près de deux ans après la levée par le Conseil constitutionnel<sup>27</sup> de ces hypothèques, une action plus déterminée paraît s'imposer afin de donner un signal clair aux opérateurs et de contribuer à construire une jurisprudence.

De façon à renforcer la capacité d'action de l'Etat, la mission suggère qu'il se dote d'une capacité d'injonction et de sanctions administratives renforcées. C'est le gage d'une action immédiate et plus efficace.

#### **Proposition n° 5 : Développer la capacité d'injonction, les sanctions administratives et les assignations**

Il serait également souhaitable qu'une communication publique relative aux sanctions prononcées soit assurée, y compris pour les sanctions administratives qui présentent l'avantage d'être proches des faits. L'importance qu'ils attachent à leur image pourrait renforcer l'effet dissuasif des sanctions sur les contrevenants.

#### **Proposition n° 6 : Assurer une communication publique des sanctions**

Enfin, la mission considère que les délais de résorption de certaines pratiques répréhensibles qui ont été accordés par les pouvoirs publics dans la période qui a suivi la promulgation de la loi ne devraient plus être de mise, et ce d'autant qu'avec le recul, ils ne semblent guère avoir abouti à des résultats autres qu'un gain de temps pour leurs auteurs.

### **6. Une mobilisation conjointe des interprofessions, des médiateurs et de la Commission d'examen des pratiques commerciales pourrait contribuer à l'instauration d'un nouvel état d'esprit au sein des filières**

Au-delà de la pleine application de la loi, une mobilisation mieux coordonnée de divers acteurs représente, pour la mission, une source importante de progrès. Ces acteurs sont : les interprofessions, la Commission d'examen des pratiques commerciales et les médiateurs des contrats agricoles d'une part, interentreprises d'autre part. L'annexe II développe leurs missions respectives.

---

<sup>27</sup> Décisions du 13 janvier et du 13 mai 2011.

## Rapport

Relevant de la sphère législative agricole et alimentaire, les **interprofessions** (cf. 4.1), tout d'abord, disposent de prérogatives très larges pour contribuer à organiser chacune des filières et fournir un cadre adapté aux activités de leurs différents maillons. La filière laitière, par exemple, a su en tirer parti. La possibilité pour l'Etat de rendre obligatoires les règles interprofessionnelles offre aux acteurs économiques concernés l'opportunité de générer eux-mêmes un cadre réglementaire bien adapté à leurs activités. Un recours plus développé aux instances de conciliation et à l'arbitrage en cas de litiges entre leurs membres doit être encouragé.

Les interprofessions peuvent contribuer au développement de la contractualisation « amont » et s'appuyer aussi, dans ce cadre, sur le médiateur des contrats agricoles<sup>28</sup> pour les litiges entre producteur et premier acheteur.

Une intégration plus développée de la grande distribution dans les interprofessions paraît souhaitable.

Au-delà de l'édition de règles, les interprofessions pourraient promouvoir des guides de bonnes pratiques régissant les relations commerciales entre leurs différentes composantes et ainsi plus particulièrement adaptées aux caractéristiques de la filière concernée. Une telle démarche de « bas en haut » pourrait utilement compléter et enrichir les codes de bonnes pratiques plus généraux élaborés par ailleurs.

### **Proposition n° 7 : Promouvoir le rôle des interprofessions dans l'amélioration des relations commerciales entre leurs différentes composantes.**

Le développement de l'Observatoire **de la formation des prix et des marges des produits alimentaires**, fort apprécié par tous les acteurs rencontrés par la mission, est un enjeu important pour fournir aux filières, de manière de plus en plus large, les éléments permettant un dialogue plus objectif entre leurs différents maillons.

### **Proposition n° 8 : Poursuivre le développement de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires**

Couvrant l'ensemble des secteurs économiques, deux autres acteurs peuvent contribuer de manière significative aux progrès dans les relations au sein des filières agroalimentaires : le médiateur des relations interentreprises et la commission d'examen des pratiques commerciales.

En complément du **médiateur des contrats agricoles**, qui a une expertise de l'amont agricole et de son organisation économique particulière issue de la LMAP, le **médiateur interentreprises**<sup>29</sup> dispose quant à lui d'une expertise de la médiation aval, dans tout le champ de l'économie et des règles de la LME. Son activité se développe en dehors du champ contentieux, faisant d'abord appel à la raison et au souci d'image auxquels certains acteurs puissants peuvent être sensibles. Huit médiations sur dix aboutissent et donnent des résultats durables. Selon le médiateur, le secteur agroalimentaire représente aujourd'hui 15 % de l'activité de la médiation interentreprises, essentiellement sollicitée par des PME confrontées à des litiges avec la grande distribution pour la répercussion de la hausse des prix des matières premières agricoles. La charte des relations interentreprises<sup>30</sup>, aujourd'hui signée par près de 380 entreprises, gagnerait à l'être aussi par la grande distribution, ce

---

<sup>28</sup> La médiation des contrats agricoles est instituée par l'article L.631-24 du code rural.

<sup>29</sup> Le médiateur est désigné par décret. M. Pierre Pelouzet a été nommé le 22 novembre 2012, pour un mandat de trois ans.

<sup>30</sup> Le médiateur interentreprises a également établi une liste de 36 mauvaises pratiques dont il est frappant de noter que chacune correspond à une infraction d'ores et déjà sanctionnée par la loi, ce qui souligne que sa bonne application est bien le premier enjeu.

qu'aucune enseigne n'a fait à ce jour ; la relance, décidée en mars dernier, du groupe de travail agroalimentaire pour progresser sur ce point est une opportunité.

La **commission d'examen des pratiques commerciales** (CEPC), créée par la loi du 15 mai 2001 sur les nouvelles régulations économiques (article L 440-1 du code de commerce) a pour mission de formuler des avis et des recommandations sur les pratiques commerciales. Regroupant des parlementaires, des administrations<sup>31</sup>, des magistrats et des représentants des secteurs de la production, de la transformation et de la distribution<sup>32</sup>, elle a notamment connu une importante activité<sup>33</sup> après la promulgation de la LME. Son mode de saisine est très large ; plus des trois-quarts de son activité concerne les filières agroalimentaires. Elle a notamment produit quatre recommandations, dont l'une porte sur les marques de distributeurs<sup>34</sup>. L'expertise des deux médiateurs pourrait être utile à ses travaux.

### **Proposition n° 9 : Associer régulièrement les médiateurs aux travaux de la CEPC**

La commission est confrontée à certaines difficultés pour l'exercice de sa mission, essentielle notamment pour promouvoir les bonnes pratiques et le respect de la loi en matière de relations commerciales. La principale d'entre elles est la règle du consensus, que la CEPC s'est donnée en pratique : celle-ci a fait obstacle à l'aboutissement, à ce jour, de recommandations sur plusieurs sujets importants<sup>35</sup>. Il n'appartient pas à la mission de prendre parti dans le débat important qui vient de s'engager au sein de la CEPC en la matière, et qui dépasse le seul domaine des filières agroalimentaires.

La mission propose néanmoins que la CEPC envisage, à côté des questions d'ordre général, de développer une approche sectorielle ou thématique pour ses recommandations ou pour une labellisation. Ainsi, en particulier à travers les interprofessions, des bonnes pratiques sectorielles pourraient faire l'objet de recommandations. De la même manière, des recommandations thématiques pourraient être établies, par exemple en matière de relations distribution/PME. Pour de telles approches, le consensus pourrait être réuni plus facilement ; le recours à une règle de décision majoritaire pourrait également être envisagé au moins dans ce cadre.

### **Proposition n° 10 : favoriser les avis et / ou les recommandations de la CEPC selon une approche sectorielle**

Associée à l'expertise des services de l'administration, une mobilisation plus systématique et organisée des compétences des médiateurs, de la CEPC et des interprofessions concernées, pourrait faire émerger des stratégies de filière mieux partagées combinant guides de bonnes pratiques, règles interprofessionnelles, contrôles et sanctions.

---

<sup>31</sup> DGCCRF, DGPAT, DGCIS.

<sup>32</sup> Les secteurs agricoles et alimentaires y sont très présents.

<sup>33</sup> Depuis 2006, la CEPC a formulé 63 avis -dont 39 publiés -, 80 « questions-réponses », et de nombreuses études relatives à l'évolution de la jurisprudence et à l'exercice des contrôles par la DGCCRF.

<sup>34</sup> Cf. Annexe II. Les autres recommandations concernent les délais de paiement, le management par catégorie et le secteur de l'automobile.

<sup>35</sup> Ainsi, la nature et le contour du contrat annuel entre fournisseur et distributeur, le « déséquilibre significatif », l'application du nouveau tarif à l'issue de la période contractuelle annuelle ou la protection du savoir-faire dans le cadre de la fabrication de produits sous marque de distributeur.

## 7. Des relations plus constructives au sein des filières s'instaureront d'autant mieux que des évolutions structurelles seront favorisées

Si la loi et sa bonne application peuvent apporter des garanties en matière de relations commerciales, les rapports de force économiques et la volonté des acteurs sont d'autres réalités.

Sur ces aspects, une mobilisation autour d'une vision stratégique partagée par les acteurs ne pourrait que générer de la création de valeur dans les filières : alors que les positions de notre pays reculent, comment tirer un meilleur parti des opportunités qu'offrent, malgré sa maturité, le marché national et très clairement le marché des pays émergents à forte croissance ?

Dans cette perspective, la puissance publique ne se substituera pas aux acteurs économiques, mais elle peut aussi prendre diverses initiatives : celles qui sont évoquées ci-après ne sont naturellement pas exhaustives, mais elles apparaissent fortement structurantes à la mission.

### 7.1. Si la maturité du marché national n'exclut pas d'y rechercher la création de valeur, les perspectives d'un marché mondial en expansion doivent inciter à surmonter le recul qu'y connaît la France, en dépit de ses atouts

- ◆ Sur le marché national et européen, les rappels formulés sous point 1 relatifs au pouvoir d'achat, à la part de l'alimentation dans la consommation globale, notamment chez les jeunes, sont des données essentielles. Pour autant, il reste des défis potentiellement fédérateurs à relever sur ces marchés.

Le premier défi est celui de retrouver notre place sur notre propre marché. Depuis, dix ans, les importations françaises ont progressé plus rapidement que les exportations (+50 % contre +31 %).

Par ailleurs, la France recule sur le marché européen de plusieurs produits.

Ces considérations générales doivent naturellement renvoyer à des analyses par filière, à l'instar de celles engagées par le délégué interministériel aux industries agroalimentaires en matière de porc ou de volailles.

**Tableau 9 : Evolution sur dix ans (en points) des parts de marché de la France par produits sur ses cinq premiers marchés de l'Union Européenne**

	Allemagne	Belgique	Royaume-Uni	Italie	Espagne
Viandes	-5,0 ↓	-8,5 ↓	-5,2 ↓	-3,5	-4,5 ↓
Préparations à base de viande	-11,6 ↓↓	-8,5 ↓	-6,9 ↓	-7,6 ↓	2,6 ↗
Produits laitiers	-3,3	5,7 ↗	8,1 ↗	4,3 ↗	-1,1
Prépa. à base de fruits et légumes	-2,0	3,4 ↗	-3,2 ↓	2,7 ↗	-2,5
Boulangerie, pâtisserie, biscuiterie	-7,7 ↓	3,4 ↗	-1,8	-2,4	-1,4
Confiserie, chocolaterie	-12,8 ↓↓	-1,6	-0,7	0,1	7,1 ↗
Sucre	-24,4 ↓↓↓	-29,1 ↓↓↓	19,2 ↗↗↗	1,3	-22,7 ↓↓↓
Boissons	-3,0	-5,9 ↓	-1,2	-7,5	1,7

Source : Mission conjointe IGF/CGAAER conduite en 2012 sur les industries agroalimentaires.

## Rapport

Par ailleurs, la sensibilité qui se développe autour des questions de qualité nutritionnelle adaptée à la diversité des générations, l'intérêt pour les circuits courts et les produits locaux, un certain retour à la consommation domestique, paraissent être autant d'opportunités qui permettraient de se dégager au moins partiellement d'une politique de soumission à la seule guerre des prix. Les aspects qualitatifs, d'une production agricole adaptée au produit consommé, la logistique, les services associés,... sont alors des éléments déterminants de la création de valeur qui l'emportent sur la logique du plus bas prix et peuvent mobiliser une contractualisation de filière qui transcende la spéculation. La politique de la meunerie française, qui a recours aux outils de couverture et a permis, en innovant, le maintien et le développement de la boulangerie artisanale, peut illustrer ce propos très général.

- ◆ Au-delà, le marché international offre des perspectives durables dont la France, en dépit de ses atouts, ne tire pas le meilleur parti.

Cette question a été largement développée dans le cadre de la mission précitée conduite en 2012 conjointement par l'IGF et le CGAAER.

L'évolution de la demande mondiale en produits alimentaires, en particulier en protéines d'origine animale, continuera de se développer d'ici à 2050, sous le double effet de l'évolution démographique et de l'élévation du niveau de vie dans certaines régions : la Chine, d'ores et déjà, a vu ses importations agroalimentaires multipliées par 4,5 au cours des dix dernières années.

Or, notre pays, en dépit de ses atouts (notamment son potentiel agricole, une production industrielle alimentaire porteuse d'une image de sécurité sanitaire, appréciée par les classes moyennes<sup>36</sup> qui se développent dans les pays émergents), recule sur le marché international des produits alimentaires transformés : longtemps deuxième exportateur mondial, la France occupe désormais la quatrième place derrière les Etats-Unis, puis les Pays-Bas et maintenant l'Allemagne. En outre, le solde positif de notre commerce extérieur des IAA est largement le fait des seuls vins et spiritueux et dans une moindre mesure, des produits laitiers.

### 7.2. Des évolutions structurelles conforteraient la qualité des relations au sein des filières

Les enjeux évoqués rapidement ci-dessus, à titre illustratif, renvoient à nombre de questions dépassant le cadre d'une mission sur les seules relations commerciales. Toutefois, le renforcement du pouvoir de certains maillons faibles est indispensable pour qu'ils atteignent la taille critique permettant l'innovation et le développement à l'export, eux-mêmes sources de diversification des débouchés et des clients.

La mission a ainsi identifié plusieurs propositions qui permettraient aux pouvoirs publics de favoriser ces évolutions.

En amont, c'est le pouvoir de négociation des agriculteurs qui pourrait être renforcé si les dispositions adoptées pour le seul secteur laitier en 2012 dans le cadre européen pouvaient être étendues à d'autres produits.

**Proposition n° 11 : Obtenir de la réglementation européenne une extension à d'autres produits des possibilités accordées aux producteurs de lait de négocier collectivement leur prix de vente**

---

<sup>36</sup> Un dirigeant d'entreprise, qui a passé plusieurs années en Chine, a souligné auprès de la mission l'atout majeur que représentait, en termes de sécurité sanitaire, une étiquette internationale et notamment française, aux yeux des classes moyennes frappées par les scandales sanitaires survenus avec la production locale. Le fort développement de cette catégorie d'acheteurs au pouvoir d'achat croissant est une donnée importante.

La deuxième proposition concerne le droit de la concurrence, dont la mission s'est entretenue avec le président de l'Autorité de la Concurrence : elle consisterait à obtenir de la réglementation européenne une appréciation plus explicite du « marché pertinent » pour la reconnaissance des groupements de producteurs agricoles dans les différents secteurs de production. L'exemple du champ large et européen retenu pour le secteur laitier illustre cette orientation<sup>37</sup>.

**Proposition n° 12 : Obtenir de la réglementation européenne une définition explicite du « marché pertinent » pour la reconnaissance des organisations de producteurs**

L'état actuel des négociations sur la réforme de la PAC offre la possibilité d'aller dans le sens de ces deux propositions.

Par ailleurs, les discussions engagées entre autorités de la Concurrence européennes pourraient permettre l'élaboration d'une meilleure harmonisation de l'appréciation de cette notion de marché pertinent pour les opérations de concentration d'entreprises.

La troisième proposition est le rappel d'une des principales recommandations du rapport IGF / CGAAER précité sur les industries alimentaires. Constatant le faible niveau de concentration dans la plupart des sous-secteurs des IAA par rapport à nos principaux concurrents, le rapport préconisait une démarche proactive de l'Etat, à travers le Fonds stratégique d'Investissement (FSI), afin de faire émerger des entreprises leader en mesure de développer innovation et exportation. Les termes de cette proposition sont rappelés en pièce jointe n°1 au présent rapport.

**Proposition n° 13 : Encourager l'émergence d'entreprises alimentaires de taille nationale et internationale avec l'appui du fonds stratégique d'investissement**

---

<sup>37</sup> Les dispositions prises par l'Europe dans le secteur laitier, et en particulier la possibilité de négocier collectivement des contrats de vente, vont dans le sens de l'acceptation d'une forme d'entente entre les producteurs pour arrêter leurs prix de vente. De même le périmètre maximum autorisé pour les organisations de producteurs dans le secteur laitier est suffisamment large (3,5 % de la production totale de l'Union ; 33 % de la production nationale de l'Etat membre) pour représenter un poids significatif dans la négociation.

## Rapport

A Paris, le 9 Avril 2013

L'inspecteur général des finances

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke at the end.

**REMI TOUSSAIN**

L'inspecteur général de l'agriculture

A handwritten signature in black ink, starting with a large 'M' and ending with a long horizontal stroke.

**GEORGES-PIERRE MALPEL**

L'inspecteur adjoint des finances

A handwritten signature in black ink, featuring a large, sweeping initial 'M' and several horizontal strokes.

**MATTHIEU OLIVIER**

L'ingénieur général des ponts,  
des eaux et des forêts

A handwritten signature in blue ink, consisting of a few loops and a horizontal stroke.

**THIERRY BERLIZOT**

Table des propositions

**Proposition n° 1 : Une clause de révision pourrait être imposée par la loi pour une liste restreinte de produits**

**Proposition n° 2 : La mission propose de soumettre ces propositions au débat des acteurs des filières**

**Proposition n° 3 : Confirmer l'application intégrale et immédiate des nouvelles conditions tarifaires négociées annuellement.**

**Proposition n° 4 : Statuer sur les conséquences de l'absence d'accord entre les parties après le 1<sup>er</sup> mars.**

**Proposition n° 5 : Développer la capacité d'injonction, les sanctions administratives et les assignations**

**Proposition n° 6 : Assurer une communication publique des sanctions**

**Proposition n° 7 : Promouvoir le rôle des interprofessions dans l'amélioration des relations commerciales entre leurs différentes composantes.**

**Proposition n° 8 : Poursuivre le développement de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires**

**Proposition n° 9 : Associer régulièrement les médiateurs aux travaux de la CEPC**

**Proposition n° 10 : favoriser les avis et / ou les recommandations de la CEPC selon une approche sectorielle**

**Proposition n° 11 : Obtenir de la réglementation européenne une extension à d'autres produits des possibilités accordées aux producteurs de lait de négocier collectivement leur prix de vente**

**Proposition n° 12 : Obtenir de la réglementation européenne une définition explicite du « marché pertinent » pour la reconnaissance des organisations de producteurs**

**Proposition n° 13 : Encourager l'émergence d'entreprises alimentaires de taille nationale et internationale avec l'appui du fonds stratégique d'investissement**

## **Rapport**

### **Pièce jointe**

Pièce jointe n°1 : Le rapprochement des ETI du secteur suppose un outil de financement dédié dont le Fonds stratégique d'investissement devrait être le pivot

## Pièce jointe n°1

### **Le rapprochement des ETI du secteur suppose un outil de financement dédié dont le Fonds stratégique d'investissement devrait être le pivot**

La mission a étudié l'accès au financement en fonds propres des entreprises des IAA sous le double prisme des besoins identifiables et de l'offre publique et privée qui leur est offerte. Les outils du capital-investissement étant nombreux et parfois faiblement différenciés entre eux (capital-amorçage, capital-risque, LBO, MBO, capital transmission, capital retournement, etc.), cette étude a été effectuée selon une approche par taille d'entreprises, plutôt que par type d'opération : les entreprises en démarrage, sous l'angle du capital-amorçage et du capital-risque ; les PME de petite et de moyenne taille et enfin les entreprises de taille intermédiaire, voire de grande taille.

- ◆ Sur l'amorçage et le capital-risque, trois constats ont été effectués :
  - il s'agit d'un secteur qui présente peu d'opportunités d'investissement, car il offre rarement des perspectives fortes de croissance organique, comme dans les secteurs des biotechnologies, de l'énergie ou de l'informatique. Les entreprises des IAA ne font pour ce motif pas partie des « secteurs innovants », au sens de l'INSEE<sup>38</sup>, dotés de ces perspectives marquées de croissance ;
  - pour autant, certains thèmes d'investissement (chimie verte, alimentation durable, etc.) sont susceptibles de présenter des perspectives de croissance rapide propres au capital-amorçage. Or, le secteur n'échappe pas à la défaillance de marché constatée par les acteurs publics sur le segment de l'amorçage en France et plus largement en Europe<sup>39</sup> ;
  - les outils de soutien public à l'investissement dans les jeunes entreprises<sup>40</sup> ne permettent pas de remédier à cette insuffisance de marché pour les entreprises des IAA.

Le fonds national d'amorçage<sup>41</sup> constitue de ce fait la principale perspective de soutien au développement des jeunes entreprises innovantes dans les IAA. **La mission estime donc qu'il conviendra de veiller à ce que la thématique de l'alimentation soit intégrée dans les investissements à venir du FNA, en sélectionnant plus particulièrement un fonds spécialisé sur le secteur.**

---

<sup>38</sup> Selon l'enquête INSEE SINE (Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises), une entreprise est classée dans les secteurs dits « innovants » lorsque son activité principale correspond aux codes NAF suivants :

- ◆ 241A, 241E, 241G, 241L, 244 A : chimie, biotechnologie et produits pharmaceutiques ;
- ◆ 30, 313Z, 32, 332, 333 : fabrication de matériel de technologie de l'information ;
- ◆ 518G, 518H : commerce de gros de matériel de technologie de l'information ;
- ◆ 642, 713E, 72, 921, 922, 924, 925A : services de technologie de l'information.

<sup>39</sup> Le marché de l'amorçage est surtout animé par des fonds de capital-risque, qui diversifient leurs portefeuilles avec des entreprises à l'amorçage mais dans des proportions réduites (5 % à 10 %). **Les IAA ne ressortent dans aucun des secteurs visés par ces principaux acteurs.** La mission a par ailleurs pu identifier quelques fonds régionaux présents en amorçage dans les IAA : les enjeux identifiés restent cependant assez faibles, avec dix entreprises cibles représentant des montants investis de 1,3 M€.

<sup>40</sup> Citons, pour un objet similaire mais une nature différenciée : les outils Oséo, le dispositif France investissement, les fonds « fiscaux » (FIP, FCPI), les pépinières d'entreprises, le projet Acamas, la labellisation EIP (« Entreprise Innovante des Pôles ») des pôles de compétitivité.

<sup>41</sup> Ce Fonds a été créé dans le cadre du programme des investissements d'avenir (PIA), et initialement doté de 400 M€ pour co-investir, avec des acteurs privés spécialisés, dans des fonds de capital investissement dédiés à l'amorçage existants ou à créer. Il est normalement ciblé sur les macro-secteurs répondant aux orientations de l'emprunt national et de la stratégie nationale de recherche et d'innovation (SNRI), au sein desquels on trouve l'alimentation, à ce stade encore absente des investissements retenus par le comité de pilotage du FNA.

## Rapport

- ◆ Sur le financement des PME, l'intensité de l'action des acteurs généralistes et spécialisés du capital-développement permet de conclure à l'absence de besoin de créer ou de flécher un nouvel outil public de capital-investissement ;

En effet, l'étude BPCE précitée démontre clairement que, pour les PME de 50 salariés et plus de l'IAA, dans près de 75 % des cas<sup>42</sup>, ces entreprises sont reprises par des PME ou des entités de plus grande taille (ETI, grandes entreprises, Holding, Fonds, plusieurs repreneurs ou autre), contre moins de 70 % des cas pour l'ensemble des secteurs. Ainsi, si comme le démontre l'étude menée par l'AFIC pour la mission, les investisseurs habituels du capital investissement sont peu présents dans le secteur des IAA<sup>43</sup>, cette absence est essentiellement due à la présence de fonds spécialisés dotés d'une grande expertise sur le secteur, de moyens financiers importants et d'une stratégie de conquête de marché très transversale<sup>44</sup>. Par ailleurs, l'initiative FSI Régions<sup>45</sup>, qui a été lancée en fin d'année 2011 en partenariat entre le FSI, CDC Entreprises et Oséo permet aux entreprises des IAA d'obtenir des financements en mezzanine, plus particulièrement prisés d'entrepreneurs familiaux souvent soucieux de conserver la totale maîtrise de leur activité.

- ◆ **La mission propose en revanche d'axer la stratégie de l'État sur le financement des ETI, dans un objectif de structuration du secteur ;**

Outre le besoin de structuration démontré ci-dessus, le secteur des IAA ressort plus particulièrement comme susceptible de se prêter à une démarche d'investissement stratégique car il s'agit d'un secteur résilient et rentable, qui offre de ce fait des opportunités viables d'engagements financiers pour un investisseur avisé. L'analyse du taux de rentabilité usuellement retenu du point de vue des investisseurs, à savoir le ROE<sup>46</sup>, fait ainsi ressortir que près de 58 % des entreprises des IAA connaissent un ROE supérieur à 10 % (alors même que les niveaux de capitaux propres sont élevés dans le secteur, cf. ci-dessus), le ROE moyen des ETI se situant à 9,4 % en 2009.

---

<sup>42</sup> Concernant les PME de 50 salariés et plus et ETI des IAA, l'étude BPCE précitée ne disposait que de 83 observations de cessions pour lesquelles le repreneur est connu. Bien que reposant sur un effectif réduit, ces données indiquent néanmoins une tendance.

<sup>43</sup> La mission a tout de même pu identifier (sans toutefois pouvoir garantir l'exhaustivité du recensement effectué), 172 investissements réalisés à ce jour par 56 fonds généralistes, hors fonds fiscaux (FIP et FCPI) et fonds FSI région. Les investisseurs en capital qui dépendent de l'Etat (le FSI) et des régions sont également présents, mais sur de très petits tickets.

<sup>44</sup> Essentiellement Sofiprotéol, Unigrains et ses fonds spécialisés, l'Idia (Crédit Agricole) et Agroinvest.

<sup>45</sup> Abondé de 350 M€ supplémentaires par le FSI, ce dispositif à vocation à être un acteur du terrain régional, avec une présence territoriale renforcée dès la fin du premier trimestre de l'année 2012, où il doit couvrir 13 ensembles interrégionaux. L'objectif est de constituer un point d'entrée unique en région, avec la capacité d'accompagner les entreprises dans leur recherche de fonds propres et celle d'être un investisseur actif, compte tenu des moyens octroyés par le FSI et de l'accès local que lui procurera le réseau Oséo.

<sup>46</sup> Le "Return on Equity" (ROE), mesure la capacité d'une entreprise à générer des profits à partir de ses capitaux propres nets. Il s'agit donc d'une analyse de rentabilité d'une entreprise effectuée du point de vue de ses actionnaires.

## Rapport

**Tableau 10 : Rentabilité des entreprises des IAA – répartition en fonction du nombre d’entreprises, en pourcentage du total entreprises de la catégorie**

Taille d'entreprise	Toutes entreprises des IAA	Taux de ROE 2009 (résultat net sur fonds propres)				
		< 0 %	Entre et 0 et 2 %	Entre 2 et 5 %	Entre 5 et 10 %	Plus de 10 %
TPE	9 235	20,8 %	3,9 %	5,1 %	8,2 %	62,0 %
PME	3 869	20,2 %	7,9 %	8,9 %	14,2 %	48,8 %
ETI et GE	301	19,9 %	5,0 %	13,6 %	14,0 %	47,5 %
<b>Ensemble</b>	<b>13 405</b>	<b>20,6 %</b>	<b>5,1 %</b>	<b>6,4 %</b>	<b>10,1 %</b>	<b>57,8 %</b>

*Source : SSP. TPE : de 0 à 9 salariés ; PME : de 10 à 249 salariés ; ETI et GE (Grandes entreprises) : 250 salariés et plus.*

La même analyse sur la seule population des ETI permet d’identifier une rentabilité élevée pour 143 ETI et grandes entreprises du secteur, soit près de 48 % du total des entreprises de cette taille au sein des IAA.

**Tableau 11 : Rentabilité des ETI et des grandes entreprises des IAA – répartition en fonction du nombre d’entreprises**

Activité principale de l'entreprise	Taux de ROE 2009 (résultat net sur fonds propres)					
	< 0 %	Entre et 0 et 2 %	Entre 2 et 5 %	Entre 5 et 10 %	Plus de 10 %	Total 2009
Transformation et conservation de la viande et préparation de produits à base de viande	9	1	14	12	35	71
Transformation et conservation de poisson, de crustacés et de mollusques	3	0	0	3	5	11
Transformation et conservation de fruits et légumes	6	1	3	2	14	26
Fabrication d’huiles et graisses végétales et animales	0	0	0	1	1	2
Fabrication de produits laitiers	21	5	7	7	14	54
Travail des grains ; fabrication de produits amylacés	0	1	0	3	3	7
Fabrication de produits de boulangerie-pâtisserie et de pâtes alimentaires	6	3	4	1	18	32
Fabrication d’autres produits alimentaires	8	4	7	10	30	59
Fabrication d’aliments pour animaux	4	0	1	2	5	12
Fabrication de boissons	3	0	5	1	18	27
<b>Total nombre d’ETI et de GE</b>	<b>60</b>	<b>15</b>	<b>41</b>	<b>42</b>	<b>143</b>	<b>301</b>
<b>En pourcentage</b>	<b>19,9 %</b>	<b>5,0 %</b>	<b>13,6 %</b>	<b>14,0 %</b>	<b>47,5 %</b>	<b>100,0 %</b>

*Source : SSP. TPE : de 0 à 9 salariés ; PME : de 10 à 249 salariés ; ETI et GE (Grandes entreprises) : 250 salariés et plus.*

En outre, les ETI (et même certaines grandes entreprises) des IAA restent encore pour une grande part des entreprises familiales<sup>47</sup>, ce qui signifie que des problèmes de pérennité de l’outil professionnel peuvent se poser au moment des successions ou du départ à la retraite du dirigeant historique, offrant ainsi un nombre important d’opportunités d’investissements (16,5 % des chefs d’entreprises des PME et ETI des IAA ont plus de 60 ans, 6,3 % plus de

<sup>47</sup> La mission recense ainsi 38 entrepreneurs des IAA parmi les 200 premières fortunes de France, ce qui démontre le caractère encore très familial du mode de détention des entreprises du secteur.

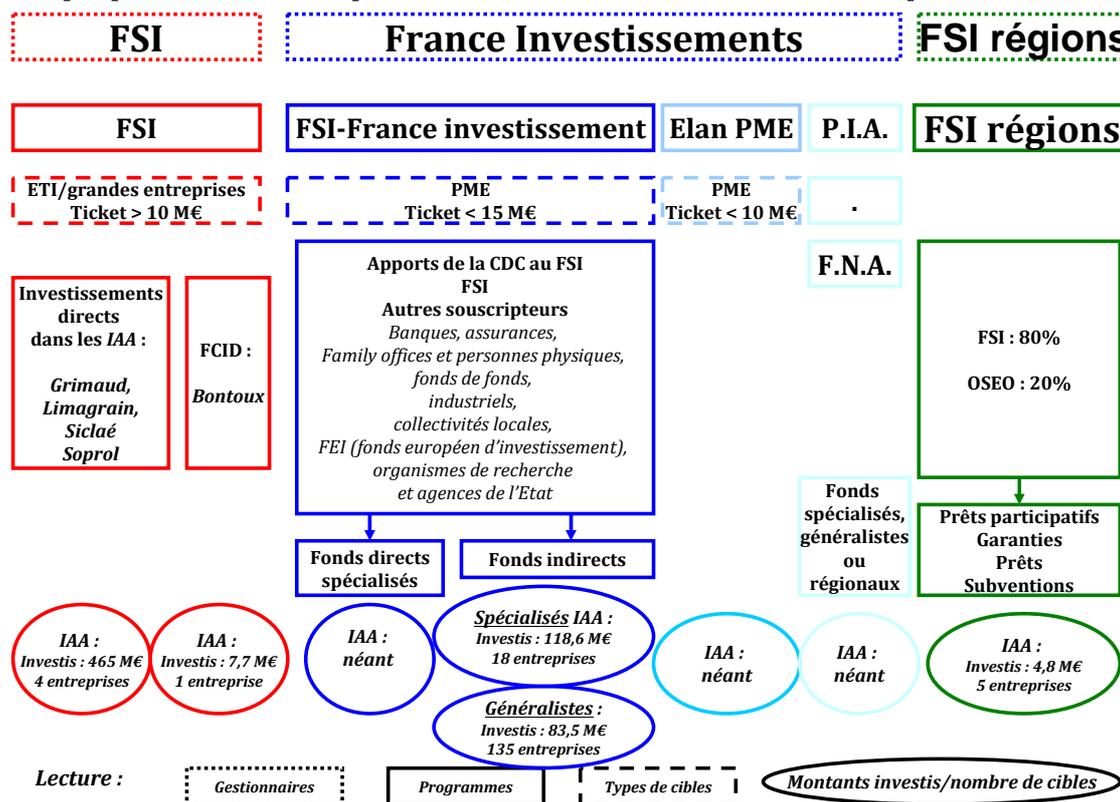
## Rapport

66 ans<sup>48</sup>). Par ailleurs, l'étude commandée par le Fonds stratégique d'investissement (FSI) en juillet 2010 sur les opportunités d'investissement dans le secteur agroalimentaire permet de mesurer le potentiel qui existe aujourd'hui dans les ETI des IAA. Parmi les ETI françaises initialement identifiées comme susceptibles de faire l'objet d'un investissement de la part du FSI<sup>49</sup>, 15 % appartenaient au secteur des IAA. Cette étude fait ressortir sans surprise un potentiel d'investissement plus particulièrement marqué :

- au sein du secteur de la première transformation, dans le secteur des viandes (encore très atomisé), mais aussi dans celui du lait, qui n'a pas terminé son mouvement de concentration ;
- en seconde transformation, dans le sous-secteur à forte valeur ajoutée des plats préparés et dans celui des boissons, et notamment des vins effervescents.

Il existe ainsi des dossiers, de taille significative, sur lesquels il serait utile qu'en sa qualité de fonds stratégique représentant les intérêts de l'État, le FSI participe à la dynamique de développement d'acteurs industriels français reconnus pour leur position stratégique majeure sur leur marché ou en passe de le devenir. En effet, au regard du chiffre d'affaires total de la filière, la CDC et le FSI sont actuellement faiblement présents sur le segment des IAA, à hauteur de 4 % en nombre de PME financées et en montants investis.

Graphique 12 : Schéma simplifié d'investissement du FSI et de CDC entreprises dans les IAA



Source : Mission.

<sup>48</sup> Source : Etude BPCE sur la transmission des entreprises des IAA effectuées pour la mission.

<sup>49</sup> ETI à capitaux privés qualifiées de « cœur de cible », non détenues par un groupe ou d'actionnariat étranger.

## Rapport

Or, ces dossiers, s'ils relèvent bien du champ d'action des sociétés financières spécialisées dans l'agroalimentaire, ne sont pas à la portée de leurs ressources propres, du fait des montants conséquents en jeu. **Il serait donc souhaitable que le FSI développe plus de synergies avec des organismes dotés d'une expertise reconnue dans l'agroalimentaire, comme Unigrains, Sofiprotéol, Natixis ou l'Idia, sur ce type d'opérations**<sup>50</sup>.

Selon la mission, **la méthode à privilégier**<sup>51</sup> **est celle du mandat de gestion**, dans la mesure où serait envisagée une sous-enveloppe du FSI dédiée à l'agroalimentaire.

Une telle approche formaliserait une offre de financement nouvelle pour les entreprises des IAA et serait donc susceptible d'enclencher un mouvement de regroupement dans les sous-secteurs les plus dispersés. **Il s'agirait donc de créer une véritable politique de l'offre de financement en fonds propres dans une perspective de regroupements industriels, coordonnée entre le FSI et les principaux investisseurs du secteur.** Cette approche nécessiterait de raisonner en plusieurs temps :

- définir **la taille pertinente d'intervention du « fonds »**. Ce « fonds » n'ayant pas vocation à investir dans le champ des PME, pour lesquelles aucune défaillance de marché n'a pu être identifiée par la mission, il conviendrait de cibler son champ d'intervention sur des « tickets » supérieurs à 80 M€ ;
- **lui donner une durée cible d'intervention**, celui-ci n'ayant pas vocation à agir de manière pérenne, mais étant plutôt destiné à offrir aux investisseurs, aux ETI et aux grandes entreprises du secteur une structure temporaire d'expertise et d'investissement pour favoriser des opérations de rapprochement sur les sous-secteurs les moins concentrés ou les plus en difficulté. Une période d'investissement de trois à quatre années pourrait être envisagée, qui serait suivie d'une durée de 6 à 8 ans de conservation des investissements réalisés ;
- recourir à une structure d'études et d'interventions sous forme de société commerciale ou de société de capital-risque qui aurait à sa disposition **des lignes de tirage venant de ses actionnaires** ce qui, contrairement à un fonds commun de placement à risques (FCPR), permettrait de ne pas mobiliser les liquidités des coinvestisseurs ;
- **encadrer précisément les objectifs d'investissement** de cette société ;

---

<sup>50</sup> Ceux-ci ont par ailleurs, pour au moins trois d'entre eux, fait part à la mission de leur intérêt pour s'engager (sous certaines conditions, bien entendu, notamment de gouvernance) dans une coopération de ce type avec le FSI.

<sup>51</sup> Une autre méthode résiderait dans un coinvestissement coordonné ou concerté. Cela consisterait, dès qu'une opération dont le caractère stratégique est patent et nécessite un montant d'investissement très significatif (par exemple de plus de 50 M€), à faire travailler ensemble une des structures compétente sur le secteur d'activité de l'entreprise, avec le FSI. L'expertise sectorielle serait réalisée par cet acteur spécialisé et l'instruction commune sur le plan financier du dossier serait réalisée conjointement avec le FSI. Selon la mission, ce modèle risque de trop peu différer du modèle actuel de fonctionnement du FSI en investissement direct pour garantir un effet de levier suffisamment puissant pour mettre en mouvement des opérations de regroupement entre ETI du secteur. Ce type d'effet nécessiterait en effet à la fois une expertise reconnue par les industriels du secteur et des moyens financiers qu'une action isolée ou trop ponctuelle ne permet pas. Il présente par ailleurs le désavantage de ne pas faire travailler et investir ensemble les principaux investisseurs privés du secteur.

## Rapport

Sur un champ matériel, tout d'abord, un tel « fonds » aurait vocation à intervenir sur toute la chaîne de valeur de l'industrie agroalimentaire (première et deuxième transformation), en intégrant les activités agro-technologiques et logistiques (notamment les plateformes logistiques spécialisées ou les entreprises qui interviennent dans la chaîne du froid) spécifiques à l'activité de production industrielle. Par ailleurs, ce fonds devrait intervenir dans de véritables projets industriels, ce qui implique la recherche de rentabilité des investissements réalisés, mais dans des délais et selon des critères de rentabilité compatibles avec les taux relevés dans les entreprises performantes du secteur (de l'ordre de 6 à 8 % par an, cf. Tableau 10 ci-dessus) :

- **s'assurer au préalable de la compatibilité de ce fonds avec les règles européennes** en matière d'intervention des structures publiques en investissement en fonds propres<sup>52</sup> ;
- préciser que **les critères de décision d'investissement doivent être économiques et socialement responsables** ;
- **arrêter très en amont les règles de gouvernance du fonds**, afin de :
  - sélectionner une équipe de gestion indépendante, dotée de l'expertise nécessaire et proactive ;

Il s'agit là d'un élément clef dans la réussite du système envisagé : la mission identifie plusieurs options envisageables sur ce point<sup>53</sup>, sans toutefois se prononcer sur le choix du modèle de gouvernance envisageable au niveau de la gestion opérationnelle des investissements, celui-ci ne pouvant résulter que d'un accord des coinvestisseurs et le FSI étant caractérisé par la souplesse de son mode d'organisation, qui s'adapte au cas par cas.

- recourir à un comité d'orientation ;

Il conviendra de s'assurer de l'impartialité et de l'expertise du comité de pilotage ou d'orientation du fonds. Celui-ci devrait être présidé par une personnalité reconnue et hautement qualifiée. Il comprendrait des représentants de chacun des coinvestisseurs, ainsi que de CDC Entreprises, de l'agence des participations de l'État, de la DGCIS, de la DGPAAT. **La mission considérerait comme également souhaitable que le DIIAA soit associé, en qualité de personnalité qualifiée, à ce comité de pilotage/d'orientation.**

---

<sup>52</sup> Notons toutefois que, dès lors qu'il agit en investisseur avisé, un fonds public ou lié à la puissance publique n'a pas à être notifié à la Commission européenne ; la création du FSI n'a ainsi pas été notifiée car sa doctrine d'investissement lui impose d'agir comme un investisseur avisé, de surcroît en tant que minoritaire.

<sup>53</sup> Gestion déléguée à CDC Entreprise ; ou appel d'offres qui préciserait la rémunération, les caractéristiques et les objectifs de la gestion requise ; ou création d'une structure *ad hoc* réunissant l'expertise des coinvestisseurs.



**ANNEXES**

**et**

**PIÈCES JOINTES**



# **LISTE DES ANNEXES ET PIÈCES JOINTES**

**ANNEXE I LA VOLATILITÉ DES MATIÈRES PREMIÈRES AGRICOLES ET LES FILIÈRES AGROALIMENTAIRES**

**PJ 1 - ANALYSE SUCCINCTE DE LA SITUATION DE DEUX FILIÈRES EXPOSÉES À LA VOLATILITÉ DES PRIX**

**PJ 2 - AVIS N°12-07 RELATIF À UNE DEMANDE D'AVIS D'UNE FÉDÉRATION PROFESSIONNELLE APPARTENANT AU SECTEUR DU MATÉRIEL ÉLECTRIQUE - 15/01/2013**

**PJ 3 - AVIS DE LA DIRECTION DES AFFAIRES JURIDIQUES**

**ANNEXE II LES TEXTES ET ACCORDS EN MATIÈRE DE RELATIONS COMMERCIALES AU SEIN DES FILIÈRES AGROALIMENTAIRES**

**PJ 1 - LES DIFFÉRENTS ARTICLES DE LOI IMPACTANT LES RELATIONS COMMERCIALES DANS LES FILIÈRES AGROALIMENTAIRES**

**PJ 2 - LES RECOMMANDATIONS DE LA CEPC**

**PJ 3 - ANALYSE DE LA DGCCRF DES AMENDEMENTS DE L'ANIA**

**PJ 4 - ACCORD D'ENGAGEMENT DE PRISE EN COMPTES DES VARIATIONS EXCESSIVES DES PRIX DE L'ALIMENTATION ANIMALE DANS LES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES**

**PJ 5 - CONTRACTUALISATION EN VUE D'AMORTIR LA VOLATILITÉ EXCESSIVE DES PRIX**

**PJ 6 - 36 MAUVAISES PRATIQUES PASSÉES AU CRIBLE DE LA LOI**

**ANNEXE III LISTE DES PERSONNES RENCONTRÉES**

**ANNEXE IV LETTRE DE MISSION**



## **ANNEXE I**

### **La volatilité des matières premières agricoles et les filières agroalimentaires**



# SOMMAIRE

<b>1. DES MARCHÉS INTERNATIONAUX DES MATIÈRES PREMIÈRES AGRICOLES SOUMIS, DEPUIS QUELQUES ANNÉES, À UNE DOUBLE ÉVOLUTION : UNE TENDANCE À LA HAUSSE ET UNE VOLATILITÉ ACCRUE DES PRIX .....</b>	<b>1</b>
1.1. La hausse tendancielle des prix observée sur les marchés des matières premières agricoles reflète la tension croissante entre l'évolution de la demande mondiale et la capacité à y répondre.....	1
1.2. Cette tendance s'accompagne d'une volatilité accrue des prix.....	3
1.3. Les experts considèrent que ces évolutions sont durables .....	5
1.4. La consommation croissante de produits d'origine animale dans les pays émergents pourrait conduire aux mêmes évolutions sur les marchés de ces produits.....	6
<b>2. LES COÛTS DE PRODUCTION DES FILIÈRES ANIMALES ET DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES SONT PARTICULIÈREMENT EXPOSÉS À CES ÉVOLUTIONS .....</b>	<b>7</b>
2.1. Les élevages sont différemment exposés à cette volatilité dans le coût de l'alimentation des animaux.....	7
2.2. De même, les industries alimentaires sont particulièrement exposées aux évolutions des prix mondiaux des matières premières .....	8
<b>3. L'IMPACT DE CES ÉVOLUTIONS DOIT ÊTRE ANALYSÉ SELON LEURS DEUX COMPOSANTES : HAUSSE DES PRIX ET VOLATILITÉ .....</b>	<b>9</b>
3.1. La hausse des prix des produits agricoles n'a été que partiellement répercutée à la consommation, et cette répercussion est variable selon les produits.....	9
3.1.1. <i>La hausse des prix des produits agricoles n'a été que partiellement répercutée à la consommation.....</i>	<i>9</i>
3.1.2. <i>Cette répercussion est variable selon les produits .....</i>	<i>10</i>
3.2. La volatilité des prix relève d'une problématique particulière.....	13
3.3. Le cadre contractuel est le moyen pour les partenaires de prendre aussi en compte la volatilité des prix, complété le cas échéant par le recours aux marchés à terme.....	14
3.3.1. <i>La contractualisation recouvre des formes diverses.....</i>	<i>14</i>
3.3.2. <i>Les contrats à terme sont un outil de couverture dont la mise en place peut se heurter à des difficultés techniques, mais aussi culturelles.....</i>	<i>15</i>
3.3.3. <i>Les filières utilisent diversement ces différents outils en réponse à la volatilité.....</i>	<i>17</i>

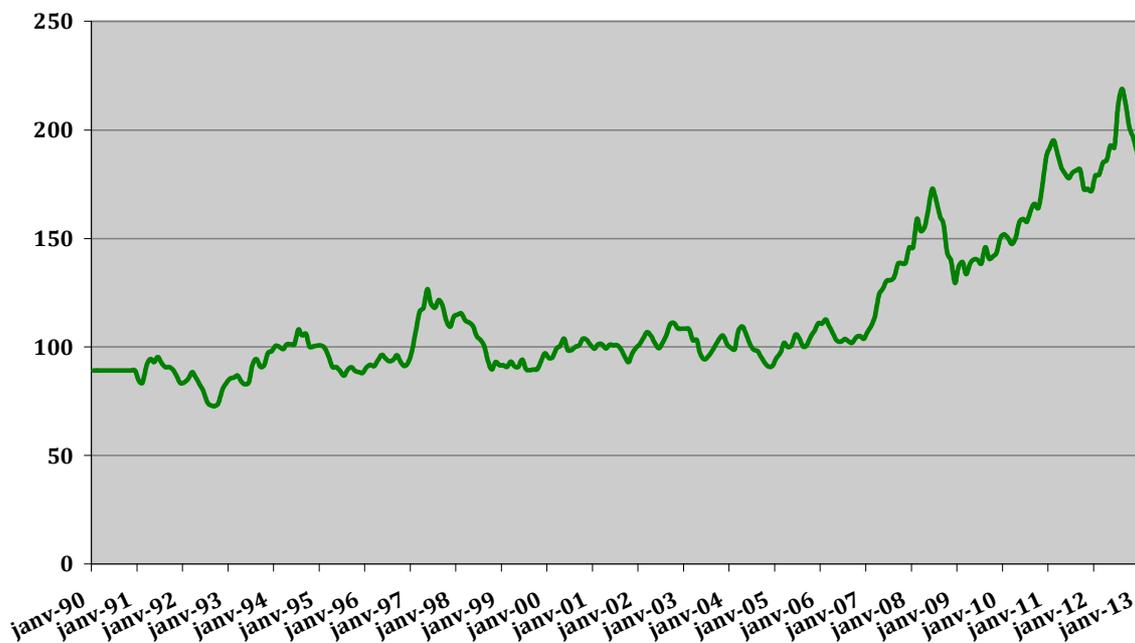
<b>4. LA CONTRACTUALISATION VOLONTAIRE DE FILIÈRE, TENTÉE EN 2011 POUR FAIRE FACE À LA VOLATILITÉ DES COURS N'A, POUR LE MOMENT, PAS ÉTÉ CONCLUANTE EN DÉPIT DE L'INTÉRÊT DE LA DÉMARCHE.....</b>	<b>17</b>
<b>5. LA PRISE EN COMPTE DES EFFETS DE LA VOLATILITÉ PAR LES DIFFÉRENTS MAILLONS DES FILIÈRES EST INSUFFISAMMENT ENCADRÉE PAR LES DISPOSITIFS LÉGISLATIFS ACTUELS .....</b>	<b>18</b>
<b>6. LES RECOMMANDATIONS DE LA MISSION POUR LUTTER CONTRE LES EFFETS NÉGATIFS DE LA VOLATILITÉ : UNE ÉVOLUTION LÉGISLATIVE CIRCONSCRITE, ASSOCIÉE À L'ENGAGEMENT DE DÉMARCHES INTERPROFESSIONNELLES .....</b>	<b>20</b>
6.1. La mission propose quelques réflexions préalables à ses recommandations .....	20
6.2. En dépit des perspectives offertes par les textes, la mission recommande une évolution législative circonscrite, associée à des démarches interprofessionnelles.....	21
6.2.1. <i>Le seul recours aux dispositions existantes paraît insuffisant.....</i>	<i>21</i>
6.2.2. <i>Les propositions de la mission s'appuient sur ces constats comme sur les acquis et les faiblesses des accords de mai/juin 2011 .....</i>	<i>22</i>

## 1. Des marchés internationaux des matières premières agricoles soumis, depuis quelques années, à une double évolution : une tendance à la hausse et une volatilité accrue des prix

### 1.1. La hausse tendancielle des prix observée sur les marchés des matières premières agricoles reflète la tension croissante entre l'évolution de la demande mondiale et la capacité à y répondre

Alors que, de 1990 à 2006, les **prix internationaux des matières premières agricoles** étaient restés relativement stables, la période 2007-2012 a été marquée par une forte tendance haussière, avec une progression de 79 % contre 17 % sur la période 1990-2006 (Graphique 1).

**Graphique 1 : Indice des prix internationaux des matières premières importées : produits alimentaires**

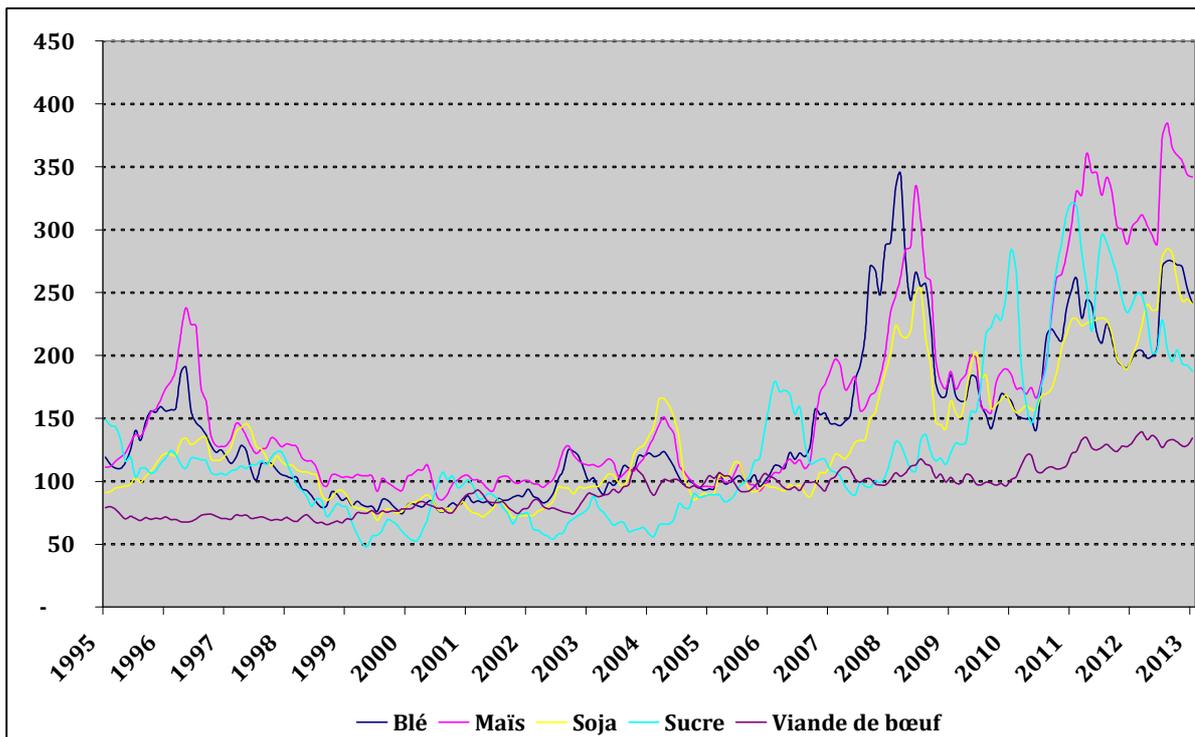


*Source : INSEE, indice des prix internationaux des matières premières importées : produits alimentaires - En euros - Base 100 en 2000.*

Cette tendance globale se retrouve au niveau des **principaux produits agricoles et produits alimentaires** de base échangés au niveau international (Graphique 2).

## Annexe I

**Graphique 2 : Indice des cours des principales matières premières agricoles**



*Source : Insee, calculs mission.*

Les **facteurs explicatifs** de cette évolution ont été largement étudiés. A titre illustratif, le Tableau 1 en propose une synthèse, issue de l'analyse de plusieurs études internationales réalisée par deux experts<sup>1</sup>.

**Tableau 1 : Sept facteurs pour expliquer l'évolution des prix alimentaires au niveau mondial**

Facteurs explicatifs de l'évolution des prix agricoles et alimentaires en 2007-2008	Part estimée dans la hausse des prix	Exemples tirés de sept études internationales
Croissance de la demande	26 %	Croissance des revenus (9 % en Asie et 6 % en Afrique entre 2005 et 2007) et croissance de la population Croissance de la demande des PVD et transition vers une diète plus riche en protéines animal Faible élasticité de la demande alimentaire au prix Fortes importations de l'UE en céréales et oléagineux, etc.
Insuffisance de l'offre	26 %	Croissance de l'offre (+3 % entre 2005 et 2007) moindre que celle de la demande (+5 %) Mauvaises récoltes dans plusieurs pays en 2006 et 2007, déficit de production lié aux aléas climatiques Réduction des stocks mondiaux de céréales et d'oléagineux depuis 1999, ratio stock / utilisation au plus bas depuis 1970 Faible réponse de l'agriculture à la hausse de la demande / rigidité de la production (+1 % quand les prix augmentent de 10 %)

<sup>1</sup> Jean-Louis Rastoin et Gérard Ghersi, ingénieurs agronomes et docteurs en sciences économiques, ont tous deux présidé l'Association internationale d'économie alimentaire et agroindustrielle.

## Annexe I

Facteurs explicatifs de l'évolution des prix agricoles et alimentaires en 2007-2008	Part estimée dans la hausse des prix	Exemples tirés de sept études internationales
Tensions liées aux agro carburants	22 %	Accroissement de l'utilisation des céréales et des huiles végétales pour les agro carburants en raison des programmes fortement subventionnés aux Etats-Unis (environ 7 Md\$ en 2006) et en Europe (environ 4,7 Md€ en 2006)
Flambée des prix du pétrole	17 %	Hausse du prix de l'énergie et donc des coûts de transport, des engrais, des intrants agricoles...
Politique commerciale des Etats	13 %	Politiques commerciales des Etats-Unis et de l'UE agressives, qui contribuent à limiter l'offre domestique Restrictions aux exportations de nombreux pays producteurs Etroitesse des marchés internationaux (le ratio exportations / consommation n'est que de 11 % pour les céréales par exemple)
Spéculation financière et commerciale	12 %	Spéculation en chaîne sur le pétrole et les métaux, puis sur les produits agricoles Spéculation sur les matières premières suite à la chute du marché immobilier américain
Dépréciation du dollar	9 %	Mentionné par l'ensemble des études
<b>TOTAL</b>	<b>100 %</b>	

*Source : J.L. Rastoin et G. Gherzi, in Le système alimentaire mondial, Quae 2010, p353 et s. résumant 7 études menées par des équipes internationales - Banque mondiale, Food and Agriculture Organization (FAO), International Food Policy Research Institute (IFPRI), Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) - et nationales.*

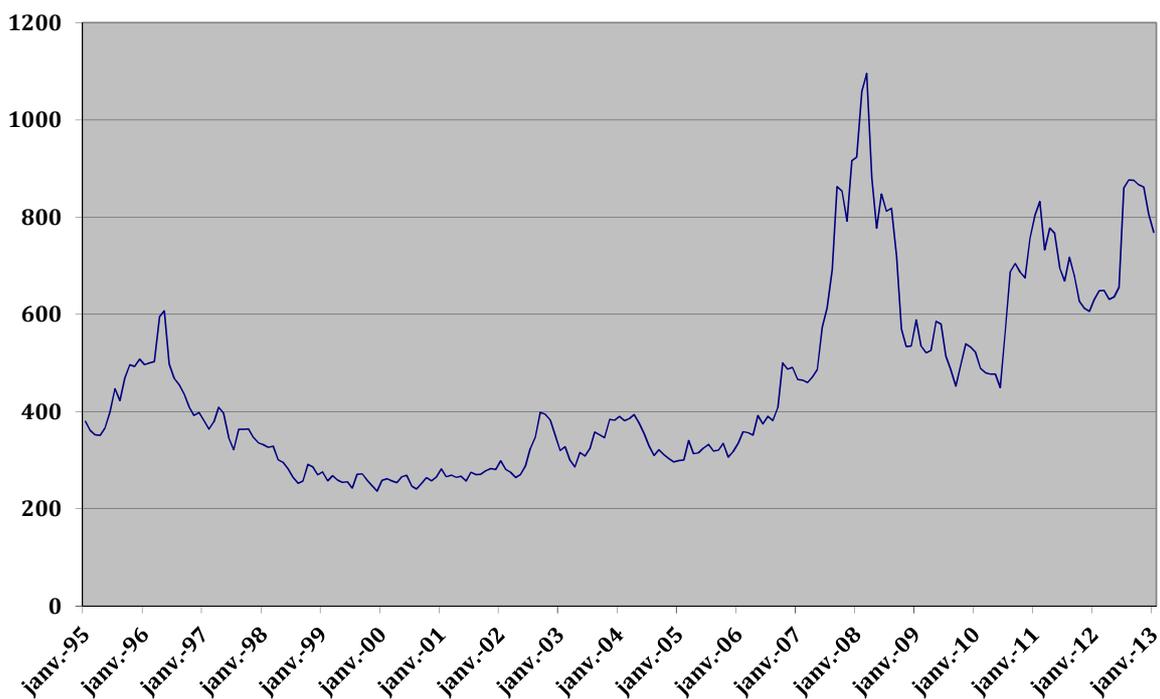
### 1.2. Cette tendance s'accompagne d'une volatilité accrue des prix

La **volatilité des prix** est une donnée naturelle des marchés agricoles : elle trouve son origine principale dans la dépendance de la production agricole aux variations climatiques. Cette donnée singulière a justifié la mise en place de mécanismes publics d'intervention sur les marchés pour assurer l'approvisionnement régulier des consommateurs. Ces mécanismes publics ont perdu de leur importance avec la libéralisation des échanges internationaux des produits agricoles et agroalimentaires engagée depuis le milieu des années 80.

Pour autant, on observe depuis 2007 une **tendance à un net accroissement** de cette volatilité. Depuis cette date en effet, deux épisodes de montée brutale des cours ont été suivis de périodes de repli. La croissance de la volatilité se fait à la fois en fréquence et en amplitude comme le montrent ci-dessous les exemples du blé et du lait.

Ainsi, en quelques mois, le prix du **blé** est passé de 486 cents US par boisseau de 60 livres en mai 2007 à 863 cents en septembre de la même année, puis à 1 096 cents en mars 2008 ; a suivi un repli à des niveaux comparables à 2006 jusqu'en juin 2010. Des phénomènes similaires se sont reproduits au cours des années 2011 et 2012. Ainsi, le prix du blé a connu trois écarts à la moyenne supérieurs à 50 % en cinq ans alors que pendant les dix années précédentes, il n'en avait connu qu'un, d'à peine 25 % (Graphique 3).

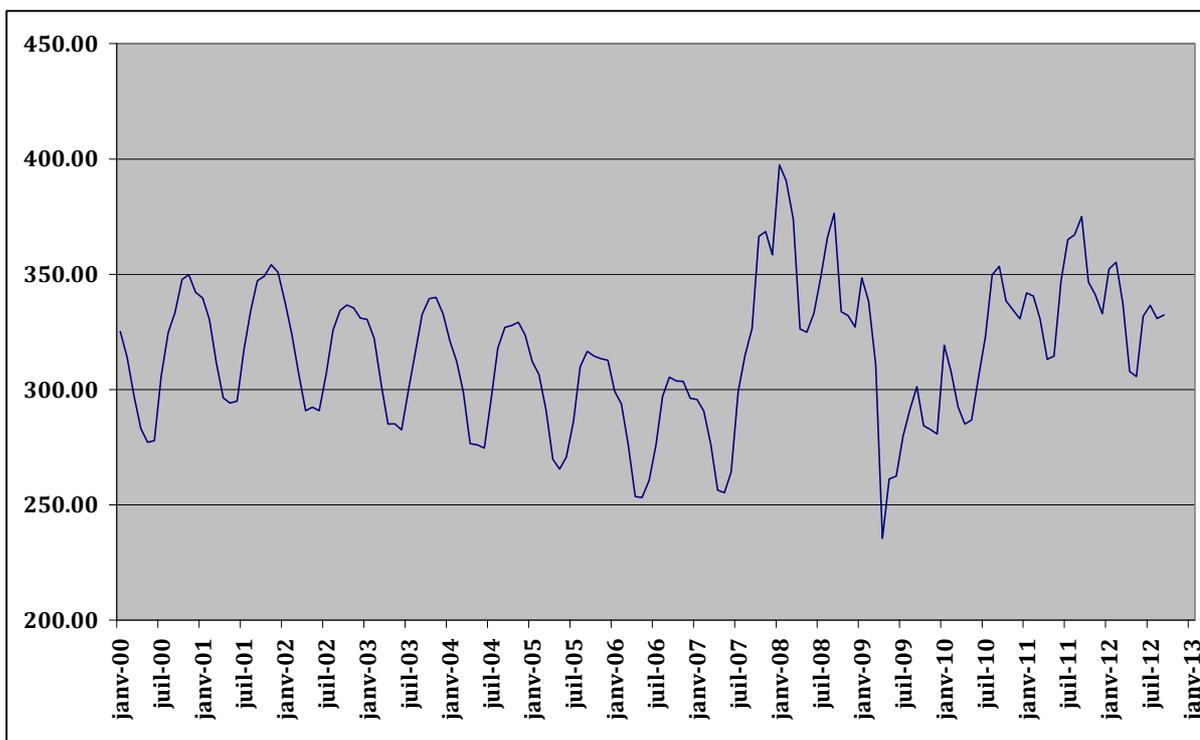
Graphique 3 : Cours du blé (Chicago)



Source : Insee.

De même, s'agissant du **lait**, les cours variaient, avant 2007, d'environ 55 € pour mille litres en cours d'année. Les années 2007 et 2009 ont vu une variation de plus de 110 € pour mille litres en cours d'année. L'amplitude de la variabilité saisonnière traditionnelle du prix du lait a donc doublé depuis 2008 (Graphique 4).

Graphique 4 : Prix du lait à la production (€/1000 L)

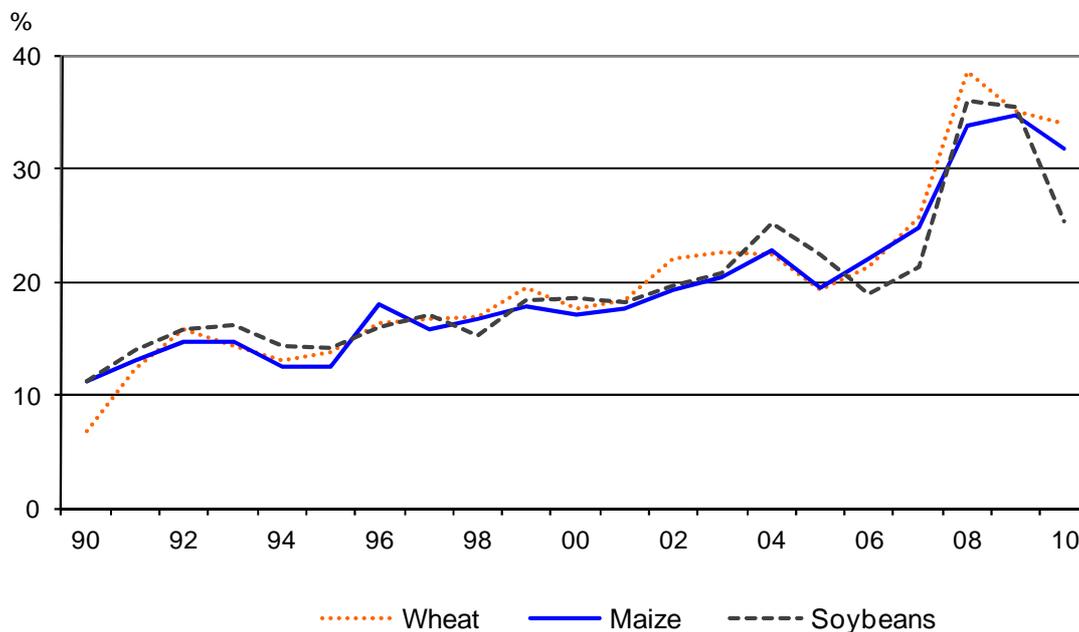


Source : FranceAgriMer.

## Annexe I

L'accroissement de cette volatilité peut également être approché par l'évolution de la « volatilité implicite »<sup>2</sup>. Cette dernière mesure le coût d'une couverture à terme et sa croissance reflète le degré d'incertitude des opérateurs (Graphique 5).

Graphique 5 : volatilité implicite



Source : FAO. Food Outlook. Novembre 2010.

### 1.3. Les experts considèrent que ces évolutions sont durables

Une partie des facteurs qui expliquent l'évolution à la hausse des cours (Tableau 1) permettent aussi de comprendre l'accroissement de la volatilité sur fond de tension offre/demande<sup>3</sup> :

- ◆ une forte diminution des stocks mondiaux ;
- ◆ une part croissante de la production dans des régions plus sensibles aux fluctuations climatiques ;
- ◆ une faible transparence des données internationales sur ces marchés (prévisions de récoltes, état réel des stocks). Cette absence de transparence nourrit la spéculation<sup>4</sup> ;

<sup>2</sup> « La façon dont les opérateurs des flux organisés d'échanges de produits de base perçoivent et évaluent l'incertitude est un facteur important des décisions concernant la production, les échanges commerciaux et les investissements futurs. La volatilité implicite représente les attentes du marché concernant l'ampleur des fluctuations d'une denrée au cours des périodes à venir. On la déduit en prenant pour base les prix des contrats dérivés, à savoir les options dont le montant s'établit sur la base de l'évolution des prix prévue par le marché ainsi que le degré d'incertitude entourant ces estimations. Plus la fourchette des estimations portant sur les transactions de contrats à terme s'élargit, plus il y a d'incertitude et, partant, plus la volatilité implicite est importante. (Pour une analyse plus détaillée du concept et de la méthodologie, voir FAO, 2010k.) » in *Tour d'horizon de la situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture*, FAO, 2010.

<sup>3</sup> Selon diverses perspectives, la hausse de la production mondiale nécessaire pour nourrir la planète en 2050 devrait être d'ordre de 50 à 70 %.

<sup>4</sup> Ainsi, une révision à la baisse de 3 % des estimations de la production mondiale des céréales entre avril et octobre 2010 a été suivie d'une hausse de 70 % du cours du blé.

## Annexe I

- ◆ des décisions unilatérales de préservation du marché intérieur en cas de pénurie (embargos).

Tous ces facteurs sont connus<sup>5</sup>. Le **consensus sur le caractère durable** de ces évolutions et sur leurs effets négatifs au regard des objectifs de sécurité de l’approvisionnement alimentaire de la planète<sup>6</sup> a été confirmé dans le rapport conjoint établi en mai 2011 par les experts de la FAO, de l’OCDE, de la Banque mondiale, du Fonds International de Développement Agricole (FIDA), du Programme Alimentaire Mondial (PAM), du Fonds Monétaire International (FMI), de l’Organisation Mondiale du Commerce (OMC), et de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED).

L’ensemble de ces éléments a conduit au **plan d’action adopté par le G20** au Sommet de Cannes en novembre 2011<sup>7</sup>, sur proposition française.

Pour utiles que soient ces décisions, il est probable que les phénomènes qu’elles tentent de combattre seront encore largement présents dans les années à venir, ce qui conduit le professeur P. CHALMIN, spécialiste des marchés des matières premières et président de l’Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, à écrire<sup>8</sup> que « *l’abandon progressif des mesures de gestion des marchés dans le cadre de la politique agricole commune (PAC) illustre la révolution culturelle ... [que représente] le passage du stable à l’instable dans un contexte de mondialisation accrue des marchés* ».

La mission observe toutefois que les mécanismes de la PAC ont essentiellement été conçus et mis en œuvre pour limiter les effets à la baisse.

### 1.4. La consommation croissante de produits d’origine animale dans les pays émergents pourrait conduire aux mêmes évolutions sur les marchés de ces produits

Une consommation accrue de **produits d’origine animale** (tout particulièrement **les viandes de porcs et de volailles**) accompagne l’élévation du niveau de vie : cela s’observe assez largement dans le monde (Graphique 6).

---

<sup>5</sup> La part qui reviendrait aux marchés financiers depuis la crise est la plus discutée.

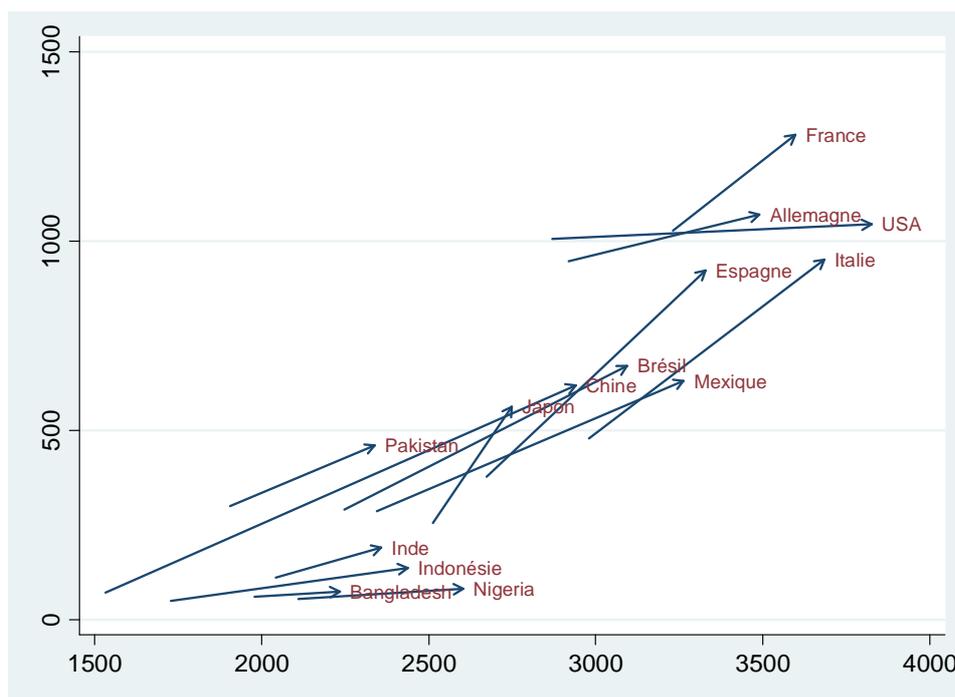
<sup>6</sup> L’un des objectifs du Millenium est de réduire de 50 % le taux de personnes sous-alimentées en 2015 par rapport à 1990 : si la réduction observée en 2010-2012 est de 36 %, plusieurs régions importantes du monde sont encore loin de ce résultat moyen, et certaines voient même leur taux de sous-alimentation s’accroître par rapport à 1990.

<sup>7</sup> Ce plan d’action a notamment mis en place :

- ◆ le « système d’information sur les marchés agricoles » permettant d’améliorer la connaissance et la transparence des marchés (perspectives de production et stocks) ;
- ◆ le « Forum de réaction rapide », réunissant les représentants des Etats en cas de crise.

<sup>8</sup> Introduction du président de l’Observatoire- Rapport au Parlement - Octobre 2012.

Graphique 6 : Part des calories d'origine animale dans l'alimentation



Source : P.Combris. INRA.

Note de lecture : en abscisse, la consommation totale de calories par jour et par personne ; en ordonnées, la consommation totale par jour et par personne de calories animales. Ainsi, pour la France, lorsqu'un habitant consommait 3 000 calories par jour, 1 000 étaient d'origine animale. Le ratio est ensuite devenu 1 250 pour 3 500 : la hausse de la consommation en calories/jour/homme en France provient ainsi pour moitié d'une hausse de la consommation de produits d'origine animale.

Les effets de ces évolutions sont d'ailleurs déjà visibles : le marché du Moyen-Orient est de longue date un fort importateur de volaille. Plus récemment, on observe que le marché du porc est de plus en plus influencé par la demande asiatique, chinoise en particulier.

## 2. Les coûts de production des filières animales et des industries alimentaires sont particulièrement exposés à ces évolutions

### 2.1. Les élevages sont différemment exposés à cette volatilité dans le coût de l'alimentation des animaux

L'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires a mesuré la part moyenne du coût des aliments, hors fourrage, dans les coûts de production d'un certain nombre de secteurs d'élevage : celle-ci va de 13 % à 69 % (Tableau 2).

Tableau 2 : Comparaison de l'exposition moyenne de différents secteurs d'élevage aux coûts des aliments

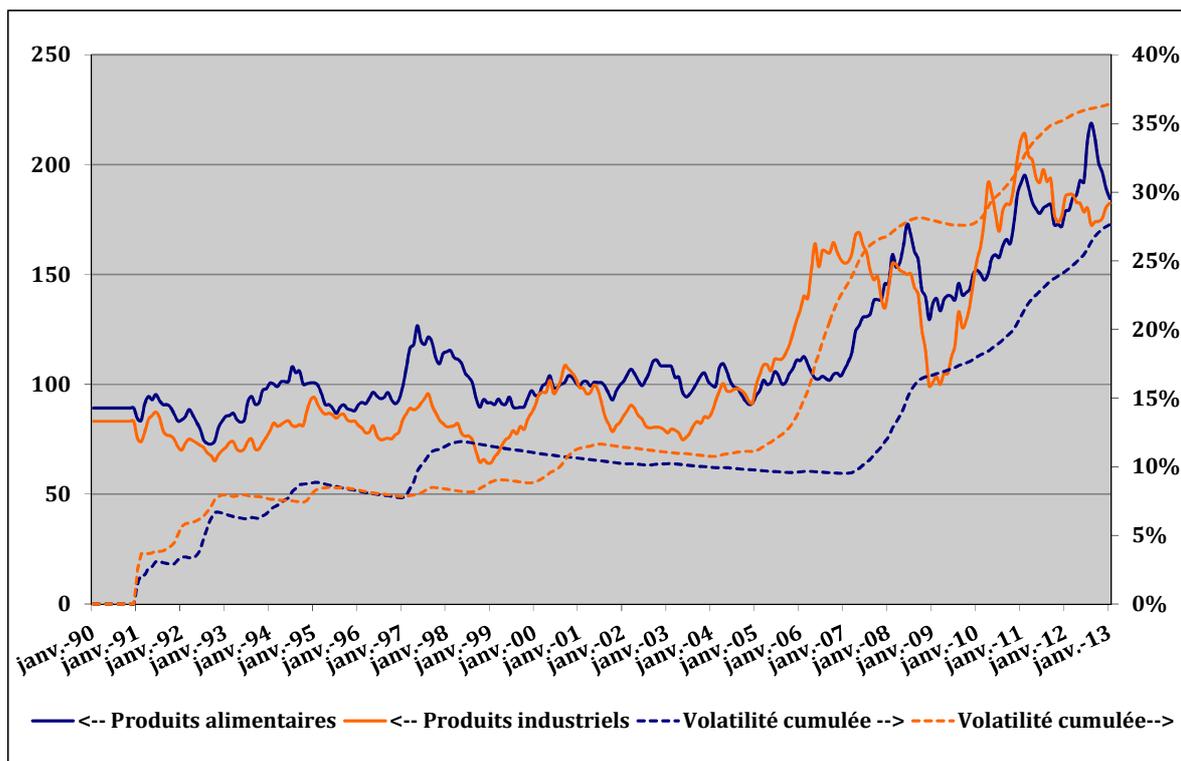
Secteur d'élevage	Part de l'aliment dans les coûts de production
Production laitière	13,0 %
Production de viande bovine	21,5 %
Production porcine	69,0 %
Production de poulet standard	67,0 %
Production ovine	14,0 %

Source : Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires.

## 2.2. De même, les industries alimentaires sont particulièrement exposées aux évolutions des prix mondiaux des matières premières

D'une manière générale, on observe des phénomènes de volatilité pour les **matières premières dans leur ensemble** et cela impacte globalement les industries manufacturières (Graphique 7).

Graphique 7 : Indices des prix internationaux des matières premières importées et leur volatilité



Source : Insee, calcul mission.

Note de lecture : La volatilité cumulée correspond au rapport, à la date considérée, entre l'écart-type et la moyenne de la série prise depuis janvier 1990.

Les volatilités respectives des matières premières importées industrielles hors secteur alimentaire et des matières premières alimentaires présentent ainsi des **caractéristiques comparables**. Les indices correspondants ont tous les deux subi de forts chocs de volatilité entre 2006 et 2007, le premier étant particulièrement marqué par les évolutions du cours du pétrole et le second par celui des grains. Ces deux volatilités sont comparables, celles des matières premières industrielles hors IAA étant **en avance** sur celle des matières premières agricoles et alimentaires, ce qui conforte la thèse d'une tendance durable et forte évoquée au point 1.3.

- ◆ Toutefois, le secteur des industries agricoles et alimentaires est **plus dépendant** des cours des matières premières que le reste de l'industrie manufacturière (Tableau 3).

## Annexe I

Tableau 3 : Part des matières premières et des autres approvisionnements dans le chiffre d'affaires des industries manufacturière en 2009

Secteur d'activité	Part des matières premières et des autres approvisionnement dans le CA
Industrie agroalimentaire (IAA)	47 %
Industrie manufacturière hors IAA	37 %

Source : INSEE - ESANE 2009 - traitement Mission.

### 3. L'impact de ces évolutions doit être analysé selon leurs deux composantes : hausse des prix et volatilité

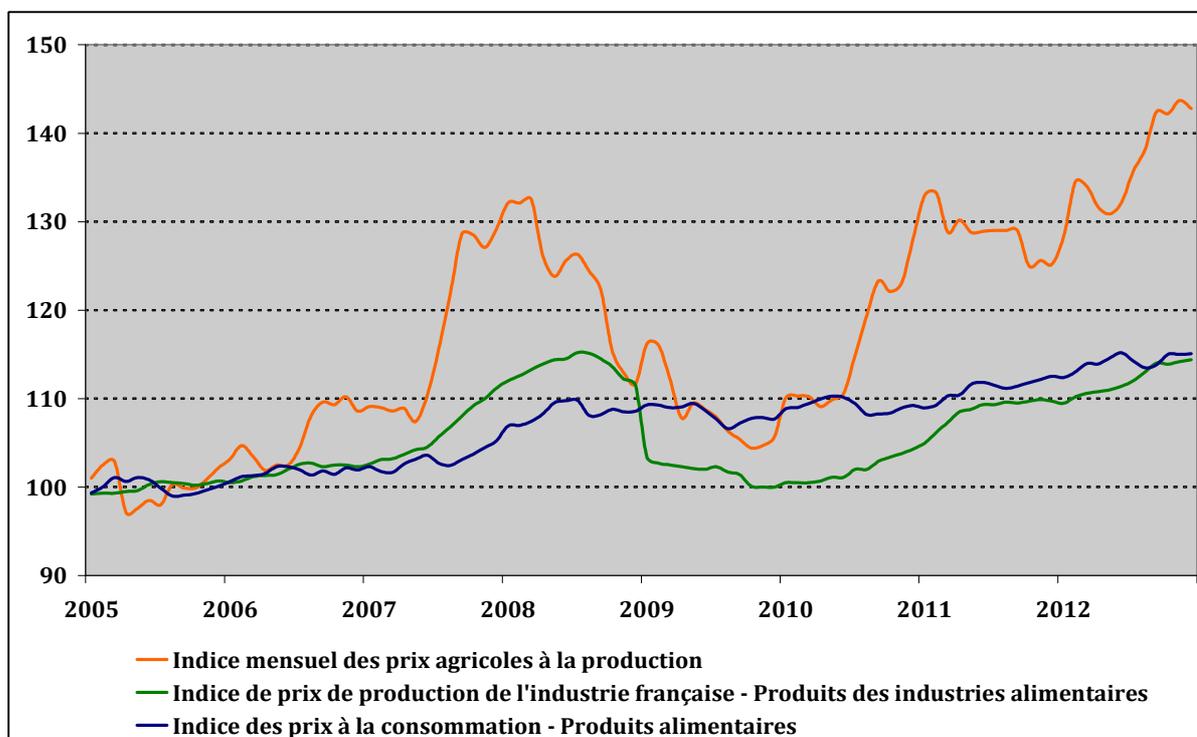
#### 3.1. La hausse des prix des produits agricoles n'a été que partiellement répercutée à la consommation, et cette répercussion est variable selon les produits

##### 3.1.1. La hausse des prix des produits agricoles n'a été que partiellement répercutée à la consommation

Le Graphique 8 représente les évolutions, selon divers indices INSEE, des prix à la :

- production agricole ;
- sortie de la production des industries alimentaires ;
- consommation.

Graphique 8 : Diffusion des changements de prix de la production à la consommation, en passant par la production des IAA



Source : Insee.

Note de lecture : les trois indices sont en base 100 en 2005.

## Annexe I

Ainsi, si les prix de vente des IAA, bien que de manière atténuée, apparaissent relativement corrélés aux prix agricoles, l'évolution des prix à la consommation alimentaire est plus lissée.

### 3.1.2. Cette répercussion est variable selon les produits

Naturellement, cette observation globale masque des **évolutions fort différentes selon les secteurs et les produits**, comme les premiers travaux de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires le mettent en évidence.

Leur **degré de dépendance à la matière première agricole** en est un des facteurs. **Mais ce seul élément d'analyse ne suffit pas.** Les secteurs du **porc et du poulet standard** sont à cet égard illustratifs (Tableau 4).

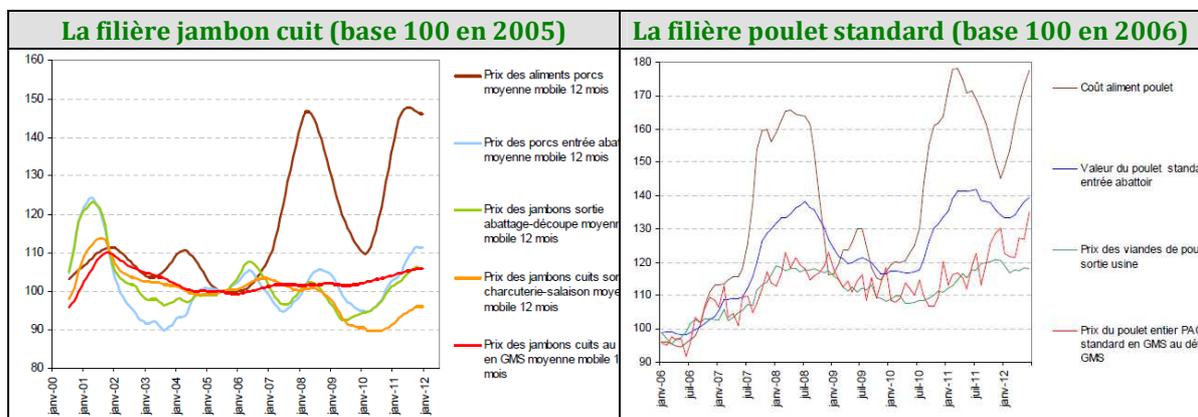
**Tableau 4 : Part de l'aliment à différents stades de la production de poulet et de jambons cuits (2011)**

Part du coût de l'aliment	Porc/jambon cuit	Poulet standard
Dans la valeur entrée abattoir	69 %	67 %
Dans la valeur sortie abattoir-découpe	56 %	39 %
Dans la valeur sortie charcuterie	40 %	<i>Sans objet</i>
Dans la valeur au détail GMS	22 %	22 %

*Source : Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires. Mission.*

La part de la matière première dans le coût à la consommation est identique. En revanche, si dans le cas du poulet standard, les corrélations entre les prix à la production, les prix sortie usine et les prix à la consommation apparaissent fortes, il n'en est rien dans le cas du jambon cuit.

**Graphique 9 : Comparaison de l'évolution des prix dans deux filières**

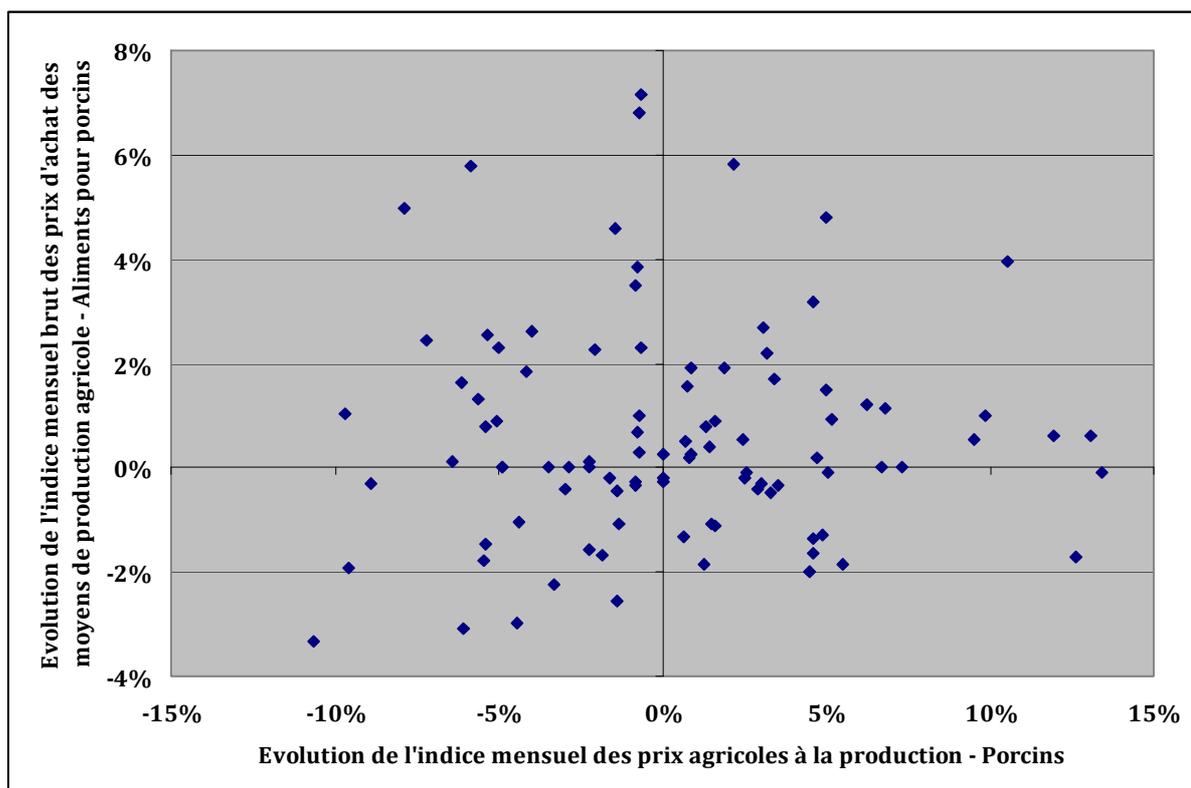


*Source : FranceAgriMer-RNM, SSP, INSEE, KantarWorldpanel in Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires.*

Ainsi, on notera qu'à la différence du poulet standard, le **prix du porc est largement déconnecté du prix de l'aliment** (Graphiques 9 et 10) alors même que, dans les deux cas, celui-ci représente les deux-tiers de la valeur de l'animal à l'entrée de l'abattoir. Le producteur de porc se retrouve ainsi au centre de deux mouvements de prix erratiques non liés, en amont et en aval de son activité, dont ils conditionnent largement la rentabilité.

## Annexe I

**Graphique 10 : Etude de la corrélation entre les variations du prix des aliments pour porcins et le prix du porc à la production (entrée abattoir)**



*Source : Insee, retraitement mission.*

*Note de lecture : Chaque point correspond à l'évolution mensuelle du prix à la production des porcins (abscisse) et à celle de l'indice du prix des aliments pour porcins (ordonnées).*

Ces différences tiennent aussi à d'autres facteurs, comme le degré de **structuration de la filière**, la **longueur de la chaîne alimentaire** concernée, la **sensibilité aux prix** relative du consommateur<sup>9</sup> ou l'**équilibre** des pouvoirs de négociation entre les acteurs.

Les facteurs explicatifs des différences dans la transmission des variations des prix agricoles aux prix de détail ont fait l'objet d'une première tentative de synthèse par la direction générale du Trésor, sur la base notamment des travaux de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires - rapport 2012 - (Tableau 5).

**Tableau 5 : Tentative de synthèse des facteurs explicatifs de l'ampleur de la transmission des variations des prix agricoles aux prix de détail**

Produits	Transmission directe (1) des variations des prix agricoles aux prix de détail	Part du coût de la matière première agricole dans le prix des produits alimentaires (2)	Structuration de la filière (Part de la production nationale commercialisée par des organisations de producteurs)(3)
Fruits frais	++++	51 %	Peu ou pas d'intermédiaires entre les producteurs et la
Légumes	++++	53 %	

<sup>9</sup> Ce facteur, intuitif - plus celle-ci est élevée, plus les acteurs seraient enclins à lisser les prix pour maintenir une relative stabilité de la demande -, est toutefois difficile à mesurer, notamment en raison du caractère substituable de certains produits.

## Annexe I

Produits	Transmission directe (1) des variations des prix agricoles aux prix de détail	Part du coût de la matière première agricole dans le prix des produits alimentaires (2)	Structuration de la filière (Part de la production nationale commercialisée par des organisations de producteurs)(3)
			distribution (39 %)
Volailles	+++	Poulet entier standard 21 % ; label 31 %	90 % des producteurs sous contrats d'intégration avec l'aval (foie gras 60 % ; volailles de chair 60 % ; lapin de chair 47 % ; œufs 30 %)
Produits laitiers	++	Lait UHT 37 % ; Yaourts 15 % ; Beurre 56 %	Contractualisation obligatoire entre producteurs et 1er acheteur
Huiles	+	/	/
Viande porcine	+	Longe de porc 38 % ; Jambon cuit 30 %	Les 10 premières organisations de producteurs commercialisent 82 % de la production nationale (85 %)
Viande bovine	+	Moyenne tous morceaux 47 %	(48 %)
Céréales	0	Minime dans les produits alimentaires transformés tels que le pain ou les biscuits	/

*Source : Direction générale du Trésor. Mars 2013.*

**Notes de lecture :**

- (1) Seuls les effets directs de transmission des prix des matières agricoles aux prix des produits au détail sont évalués ici. Les effets indirects de transmission des variations des prix agricoles ne sont pas pris en compte : par exemple les variations de prix des céréales et des oléo protéagineux peuvent impacter les prix des viandes au travers des prix de l'alimentation animale.
- (2) rapport de novembre 2012 de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires.
- (3) rapport de mars 2012 du Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux (CGAAER) sur l'organisation économique des filières agricoles.

Les résultats nets des différents maillons des filières sont ainsi très variables parmi celles étudiées à ce jour par l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires et révèlent des fragilités particulières de certains d'entre eux (Tableau 6).

**Tableau 6 : Résultats nets rapportés au chiffre d'affaires réalisé par les différents maillons des filières suivies par l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires**

Fruits et légumes	Produits laitiers	Viande bovine	Viande porcine	Volailles
Expéditeurs : 1,2 %	Fabrication laits liquides et produits frais : 2,7 %		Abattage-découpe : <0	
Grossistes : 2,4 %	Fabrication fromages : 1,9 %	Transformation et conservation : 0,62 %*	Transformation et conservation 0,5 %**	Transformation et conservation 2 %**

## Annexe I

Fruits et légumes	Produits laitiers	Viande bovine	Viande porcine	Volailles
Détaillants spécialisés : 0,3 %	Fabrication beurre : 0,5 %		Fabrication à base de porc : 1 %**	
Grandes et moyennes surfaces (GMS) : 0,6 %	GMS : 1,9 %	GMS : -1,9 %	GMS Charcuterie : 5,1 %	GMS : 5,9 %

*Source* : Direction générale du Trésor, d'après les travaux de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires - Rapport 2012.

*Note de lecture* : \* résultat net sur les produits / \*\*résultat net sur la marge brute.

Dans un rapport récent, la Banque centrale européenne (BCE)<sup>10</sup> met ainsi en évidence une corrélation négative entre, d'une part la concentration des acheteurs et, d'autre part l'élasticité des prix à la consommation avec les prix à la production : cette concentration limiterait la bonne répercussion des prix d'amont en aval. En outre, la simulation d'un choc sur les prix de la production montre une faible transmission des prix d'amont en aval dans le cas français, comparé à l'Allemagne.

De même, une enquête de l'INSEE conduite en 2011<sup>11</sup> auprès des PME du secteur des industries alimentaires<sup>12</sup>, a permis de constater que, selon elles, après l'état général de l'économie (71 % des suffrages), le deuxième facteur susceptible de limiter leur croissance sur la période 2011-2013 était le niveau des prix et des marges (51 % des suffrages).

### 3.2. La volatilité des prix relève d'une problématique particulière

La forte variabilité des prix sur des **périodes infra-annuelles**, telle qu'observée plus haut, est indéniablement un **facteur perturbateur de la chaîne** de production alimentaire. En particulier, elle a pour effet de :

- ◆ introduire une **dimension spéculative** dans des relations de filières, qui ampute la capacité de celles-ci à construire une chaîne de valeur fondée sur une démarche stratégique partagée, en se concentrant sur les métiers productifs ;
- ◆ mettre en péril certains maillons faibles de celles-ci. Lorsque la matière première représente une part importante du coût de production, que les marges de production sont faibles, et que la capacité de négociation ou de répercussion du prix en aval est réduite, des **entreprises sont susceptibles d'être mises en grave difficulté, en particulier les PME**, face à une hausse non répercutée. Le Tableau 7 illustre ainsi, *via* une modélisation de la mission, l'impact potentiel d'une variation de 20 % du prix de l'aliment sur la filière porcine, dans le cadre théorique d'une parfaite transmission des variations de prix au sein de la filière, à rapporter aux niveaux des résultats pour 2012 de ces différents maillons (Tableau 4)<sup>13</sup>.

<sup>10</sup> « *Structural features of distributive trades and their impacts on prices in the Euro Area* ». BCE. Septembre 2011.

<sup>11</sup> Enquête INSEE 2011 sur l'accès au financement des PME employant au moins dix personnes.

<sup>12</sup> Hors artisanat, c'est-à-dire boulangeries et boucheries-charcuteries artisanales.

<sup>13</sup> Cette analyse théorique doit être regardée à l'aune des rapports de force qui structurent les relations commerciales au sein de chaque filière. Ainsi, le rapport au parlement précité du professeur Chalmin constate que dans la filière fruits et légumes (Chapitre 3 section 1 page 65 et suivant), la transmission se fait bien et rapidement avec une dispersion des valeurs faible autour des droites de régression qui déduisent les prix de détail des prix d'expédition. Le même rapport constate à l'inverse qu'au premier semestre 2009 les prix de détail du jambon cuit (Graphique 243 page 314) ont été stables alors que dans le même temps le prix du jambon entrée charcuterie connaissait un fort décrochage en quelques semaines de l'ordre de - 24 % très proche de celui du porc entrée abattoir (- 25 %). Enfin dans le secteur laitier (Graphiques 78 à 80 pages 147 et ss), si la variabilité à périodicité annuelle du cours du lait ne donne lieu à aucun report en aval, son caractère saisonnier permettant le lissage

Tableau 7 : Simulation d'un choc de prix de 20 % sur le prix des aliments pour porcins

	A structure de coûts égale
Dans la valeur entrée abattoir	13,8 %
Dans la valeur sortie abattoir-découpe	11,2 %
Dans la valeur sortie charcuterie	8,0 %
Dans la valeur au détail GMS	4,4 %

Source : Mission.

### 3.3. Le cadre contractuel est le moyen pour les partenaires de prendre aussi en compte la volatilité des prix, complété le cas échéant par le recours aux marchés à terme

#### 3.3.1. La contractualisation recouvre des formes diverses

D'une manière générale, la contractualisation n'est pas nouvelle dans le secteur des filières agricoles et agroalimentaires. Encouragée par les législations agricoles européenne et nationale, elle est diversement développée selon les filières, en particulier au regard des modalités de fixation contractuelle des prix. **L'Annexe II développe ces aspects.**

Dans certaines filières, la contractualisation existe de longue date entre les producteurs - ou leurs groupements - et les industriels, qui se sont conjointement organisés pour se mettre notamment à l'écart, au moins en partie, de la volatilité des prix des produits agricoles : il s'agit, pour les uns, de garantir un débouché à leur production et pour les autres, de s'assurer des conditions d'approvisionnement en matière première conformes à leurs besoins. Ces pratiques existent par exemple pour la conserverie de légumes, la transformation de pommes de terre, la fabrication de produits amylacés. Les modalités de fixation des prix sont variables, souvent en référence à des indices officiels, et sécurisent dans une large mesure les coûts de production des parties. Ainsi, dans la filière du blé dur pour la production de semoule et de pâtes alimentaires, la contractualisation couvre les deux tiers des approvisionnements garantissant aux industriels quantité et qualité sur la base d'un prix convenu d'avance par référence à un indice.

La loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche du 27 juillet 2010 (LMAP) comporte des dispositions visant à renforcer le recours à la contractualisation en agriculture. A cet effet, elle indique que, par décret ou par décision interprofessionnelle rendue d'application générale (« étendue ») par les pouvoirs publics, tout acheteur de produit agricole peut être tenu de proposer à son producteur agricole- ou à un groupement de producteurs – un contrat d'une durée d'au moins un an, dont la loi détermine le contenu minimal, avec en particulier des modalités de fixation du prix d'achat.

Actuellement en place dans quatre secteurs, cette contractualisation dite « amont » s'est à ce jour tout particulièrement développée dans le secteur du lait (Annexe II). En outre, la réglementation européenne a, en 2012, favorisé ce développement en permettant aux producteurs de lait de négocier collectivement un prix de vente avec les industriels. Dans le secteur des fruits et légumes, en revanche, le décret pris le 31 décembre 2010 n'a été suivi d'aucun effet pratique, car éloigné de la réalité d'un marché souvent limité à quelques semaines et soumis à de fréquentes variations de prix.

---

annuel, en revanche les mouvements de variabilité plus erratiques connus depuis 2008 ont donné lieu à une forte répercussion vers l'aval jusqu'au consommateur final ( hausse d'environ 10 % du prix du lait UHT ), alors même que le prix moyen d'achat du lait brut n'a lui pas varié.

## Annexe I

La contractualisation va parfois assez loin et se rapproche de l'intégration ou de la sous-traitance, en particulier dans le secteur de la volaille, où 90 % de la production est ainsi organisée. Le prix d'achat contractuel payé par l'industriel est largement indexé sur celui de l'aliment et du poussin.

De plus, l'interprofession peut également contribuer à encadrer les relations contractuelles en établissant des références communes en matière de prix. C'est en particulier le cas dans le secteur du lait (Annexe II).

La mission a pu noter que des contrats passés avec des distributeurs comportent d'ores et déjà des clauses de renégociation voire d'indexation de prix, pour les produits frais tout particulièrement.

Les contrats de fourniture de produits sous marque de distributeurs, bien que d'une nature différente, s'apparente à une prestation de service et peuvent également prendre en compte les variations des prix des matières premières.

### **3.3.2. Les contrats à terme sont un outil de couverture dont la mise en place peut se heurter à des difficultés techniques, mais aussi culturelles**

#### **3.3.2.1. Conditions de fonctionnement d'un marché à terme**

« Un future ou contrat à terme est un engagement ferme d'acheter ou de vendre une quantité convenue d'un actif, à un prix convenu, et à une date future convenue »<sup>14</sup>

Pour que l'ensemble des contrats du marché à terme soient homogènes, ils doivent notamment présenter les caractéristiques suivantes :

- ◆ l'actif sous-jacent doit être parfaitement connu, de sorte que le produit sur lequel porte le contrat doit être standardisé. Cette standardisation assure une fongibilité des contrats et une meilleure liquidité ;
- ◆ le prix.

Par ailleurs, le marché à terme doit présenter les caractéristiques minimales suivantes :

- ◆ un mode de cotation clair et transparent incluant le montant du droit d'entrée sur le marché (appelé dépôt initial) et le montant minimal de fluctuation ;
- ◆ un nombre limité d'échéances. Usuellement, sont retenues les dates de fin mars, fin juin, fin septembre et fin décembre.

#### **3.3.2.2. Principes de fonctionnement du marché à terme**

Le fonctionnement d'un marché à terme repose sur les principes suivants :

- ◆ La livraison :
  - à l'échéance du contrat, l'acheteur achète au vendeur la quantité convenue d'actif au prix d'achat du contrat. C'est la livraison ;
  - ainsi, un *future* acheté à la date de livraison cote au même prix que le marché de gré à gré. C'est la convergence ;
  - si le détenteur du *future* ne bénéficie pas de la livraison à terme, il vend son *future* à la cote des *futures*, qui est égale à la cote du marché de gré-à-gré et achète à la cote de gré-à-gré le produit qu'il désire. Ainsi, dans le cas où le *future*

---

<sup>14</sup> Pierre VERNIMMEN, *Finance d'entreprise*, édition 2011.

## Annexe I

est acheté X et où la cotation le jour de la livraison est de Y, l'acheteur aura dépensé  $X - Y + Y$  (achat du *future*-vente du *future*+achat du sous-jacent sur le marché physique). « Le dénouement normal de l'achat d'un *future* est sa vente, le dénouement normal de la vente d'un *future* est son rachat. »<sup>15</sup>

### ◆ Les risques :

- le risque de contrepartie : si un acheteur n'apporte pas les fonds promis ou un vendeur n'apporte pas le sous-jacent promis, le vendeur (respectivement l'acheteur) ne peut bénéficier du *future*. C'est le risque de contrepartie. Pour pallier ce risque, les marchés doivent mettre en place des mécanismes visant à couvrir à chaque instant ce risque : c'est le rôle des chambres de compensation et de leurs appels de marge. Les chambres de compensation tiennent le rôle d'intermédiaire de confiance sur les marchés : elles le gèrent pour l'ensemble des acteurs :
  - premièrement, pour rentrer sur le marché, chaque acteur doit payer un droit d'accès correspondant à un dépôt de garantie défini par la chambre de compensation en fonction du risque global du marché ;
  - deuxièmement, pour chaque cotation de *futures*, la chambre de compensation tient le compte de l'ensemble des positions gagnantes ou perdantes sur le marché, soit par des appels de marge sur une position avec une perte potentielle soit avec un versement de marge s'il s'agit d'un gain potentiel. Ainsi, chaque solde potentiel est égale au dépôt de garantie, et ce pour tous les acteurs.
- le défaut de convergence : ce risque ne peut être totalement enlevé du marché. Ainsi, il peut arriver que la cotation des futures et la cotation sur le marché de gré-à-gré du sous-jacent ne se rejoignent pas, comme cela a pu être observé sur le marché du blé de Chicago dans les dernières années. Si l'on reprend l'exemple ci-dessus, il n'y a pas d'annulation entre le prix de revente du future et celui d'achat du sous-jacent sur le marché de gré-à-gré faisant porter un risque de prix important à l'ensemble de la chaîne : le vendeur, la chambre de compensation et l'acheteur.

Ces marchés à terme sont d'usage courant dans l'alimentation du bétail. Fortement développés dans le secteur de la meunerie, ils commencent à se mettre en place en France dans le secteur du lait (cotation poudre de lait NYSE). Bien qu'évoqués depuis plusieurs années, ils sont aujourd'hui encore absents du secteur de la viande porcine.

### Encadré 1 : Les marchés à terme au sein de *New York Stock Exchange Euronext*

NYSE Euronext est l'opérateur de marché de la place de Paris. Les marchés à termes sur les matières premières agricoles ont représenté près de 25 millions d'échanges en 2012, en très forte progression depuis 2006. La place de Paris voit la cotation de 5 contrats types :

- contrat à terme et d'options blé meunier ;
- contrat à terme et d'options colza ;
- contrat à terme et d'options maïs ;
- contrat à terme et d'options orge de brasserie ;
- contrat à terme et d'options produits laitiers.

NYSE Euronext présente Paris comme une place attractive pour les investisseurs et opérateurs économiques en raison de :

- la proximité avec les points de livraison physique ;
- la convergence forte des termes avec le marché de gré-à-gré.

<sup>15</sup> Pierre VERNIMMEN, *Finance d'entreprise*, édition 2011.

### 3.3.3. Les filières utilisent diversement ces différents outils en réponse à la volatilité

A la demande du ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt et du ministère du redressement productif, une étude a été réalisée en 2012 par Deloitte Conseil et GCL Développement durable sur les « Enjeux et perspectives des industries agroalimentaires face à la volatilité du prix des matières premières ».

Cette étude présente l'intérêt d'avoir non seulement examiné les différentes filières concernées (meunerie et industrie des gâteaux et biscuits ; fabrication d'aliments pour animaux ; industrie laitière ; fabrication de produits à base de porc), mais aussi d'avoir interrogé des représentants des filières correspondantes pour mesurer leurs réactions face à ce nouveau contexte de volatilité.

L'étude a notamment établi un diagnostic qualitatif sur le degré de maturité des quatre filières concernées au regard de la volatilité des prix des matières premières agricoles.

Elle a résumé celui-ci dans le Tableau 8 ci-après.

**Tableau 8 : Maturité de quatre secteurs face à la volatilité**

	Résilience du secteur (rentabilité, concentration)	Adaptation opérationnelle	Adaptation stratégique	Adaptation de la filière	Maturité
Meunerie	Moyenne à bonne	Bonne	Moyenne		Moyenne à bonne
Alimentation animale	Moyenne	Très bonne	Moyenne		Moyenne à bonne
Produits à base de lait	Moyenne	Moyenne*	Bonne*	Nécessaire	Moyenne
Produits à base de porc	Faible	Faible	Faible	Nécessaire	Faible

*\*L'adaptation opérationnelle des industriels des produits laitiers correspond à leur faculté à orienter plus ou moins de lait vers la fabrication de produits industriels en fonction des cours mondiaux de ces produits. L'adaptation stratégique est relative aux stratégies de diversification menées pour être présents sur les deux marchés (produits industriels et produits de grande consommation).*

*Source : « Enjeux et perspectives des industries agroalimentaires face à la volatilité du prix des matières premières ». Deloitte Conseil et GCL Développement durable. A la demande du Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt- 2012-*

En pièce jointe n°1 à la présente annexe, la mission propose, sur la base de cette étude, une analyse succincte des deux filières de la meunerie et du porc.

## 4. La contractualisation volontaire de filière, tentée en 2011 pour faire face à la volatilité des cours n'a, pour le moment, pas été concluante en dépit de l'intérêt de la démarche

Dans le contexte de l'envolée des cours des céréales à la mi-2010, les éleveurs se sont trouvés confrontés à la difficulté de répercuter cette hausse de leurs coûts de production auprès de leurs acheteurs, eux-mêmes incapables de le faire auprès de la distribution.

## Annexe I

Dans ce contexte, **deux accords liés** ont été signés en 2011, dont l'**Annexe II présente une analyse plus détaillée** :

- ◆ l'accord du 3 mai, liant les organisations représentant les **éleveurs de bovins, de porcs et de volailles, les transformateurs de ces produits et les distributeurs** : ceux-ci se sont engagés à ouvrir des négociations sur les prix, en cas de variation excessive des prix respectifs de l'alimentation animale et de la production concernée, à la hausse comme à la baisse ;
- ◆ l'accord du 15 juin, liant les organisations représentant les **producteurs de grandes cultures (céréales et oléagineux), les éleveurs (toutes productions) et les fabricants d'aliment**, qui se sont engagés à contractualiser tout au long de la chaîne pour lisser les variations de prix.

Ces accords n'ont **pratiquement pas été mis en œuvre à ce jour**. L'accord du 15 juin, dont les représentants de la distribution notamment avaient fait un préalable, n'a eu pratiquement aucune suite concrète à ce jour. L'accord du 3 mai n'a eu, selon les interlocuteurs rencontrés, qu'une application limitée au secteur de la volaille.

Les premiers enseignements que l'on peut tirer de ce constat sont à la fois les acquis, mais aussi les limites de cette démarche.

Les **acquis** :

- ◆ le principe selon lequel la répercussion de la volatilité doit impliquer les différents maillons de la filière concernés semble admis ;
- ◆ la référence à des indicateurs officiels paraît être, de même, une nécessité reconnue ;
- ◆ l'avis de l'Autorité de la concurrence, qui valide le principe de clauses de révision, et en précise les limites : le rejet de tout dispositif qui aboutirait à un accord collectif sur les niveaux de prix. Ceci laisse donc un espace à une normalisation interprofessionnelle relative, en particulier, à la formulation des clauses de révision et au choix des indicateurs.

Les **limites** :

- ◆ il s'agit de démarches engagées par des fédérations, qui n'ont pas le moyen de l'imposer à leurs mandants ;
- ◆ ce dispositif est de nature purement contractuelle, dépourvu de toute sanction ;
- ◆ les indicateurs, pourtant acceptés par les signataires, auraient ensuite été jugés inappropriés par certains, dès lors que leur déclenchement aurait dû s'imposer.

### **5. La prise en compte des effets de la volatilité par les différents maillons des filières est insuffisamment encadrée par les dispositifs législatifs actuels**

La mission constate que l'application de la réglementation n'a, pour le moment, **pas permis de traiter de manière suffisante la question de la volatilité**.

- ◆ Le dispositif des contrats « amont » de la **loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche** du 27 juillet 2010 a ses limites :
  - il ne concerne que le premier maillon de la filière ;
  - il ne traite pas de la relation « amont » entre éleveurs et fabricants d'aliments ;
  - il ne couvre qu'une partie de la production agricole ;
  - aucune clause explicite de renégociation du prix en cours de campagne n'est actuellement prévue par les textes d'application.

## Annexe I

- ◆ Le **code de commerce** n'apporte pas de cadre véritablement adapté à la prise en compte de la volatilité des prix.
  - L'article L 442-9<sup>16</sup> introduit deux dispositions, applicables à certains produits, qui proscrivent la pratique de « **prix de cession anormalement bas** » en cas de :
    - **crise conjoncturelle** pour les produits agricoles périssables ou issus de cycles courts de production, d'animaux vifs, de carcasses ou pour les produits de la pêche et de l'aquaculture ;
    - **hausse des prix** de certaines matières premières agricoles, ayant des conséquences pour ces mêmes productions et pour les produits alimentaires de consommation courante issus de leur première transformation.

Ces deux dispositions n'ont connu aucune application à ce jour. Selon la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) et l'Autorité de la concurrence, l'obstacle essentiel est la difficulté à définir le « prix anormalement bas », notion non éclairée au demeurant par la jurisprudence.

Le décret n° 2008-534 du 5 juin 2008 a certes fixé la liste des matières premières dont la hausse serait prise en considération - lait, céréales et oléagineux – et les critères permettant de qualifier la hausse visée<sup>17</sup> ; un arrêté interministériel du 2 mars 2011 a précisé les indicateurs à prendre en considération. Mais aucune application n'en est résulté.

---

<sup>16</sup> Article L442-9 du code de commerce.

*°Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, pour tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers, de pratiquer ou de faire pratiquer, en situation de **crise conjoncturelle** telle que définie par l'article L. 611-4 du code rural et de la pêche maritime (« La situation de crise conjoncturelle affectant ceux des produits figurant sur la liste prévue à l'article L. 441-2-1 du code de commerce est constituée lorsque le prix de cession de ces produits par les producteurs ou leurs groupements reconnus est anormalement bas par rapport à la moyenne des prix observés lors des périodes correspondantes des cinq dernières campagnes, à l'exclusion des deux périodes au cours desquelles les prix ont été respectivement le plus bas et le plus élevé. Un arrêté conjoint du ministre chargé de l'économie et du ministre chargé de l'agriculture précise, en fonction des différents produits concernés, les modalités d'application du présent article, notamment les modalités de détermination des prix anormalement bas et la durée pendant laquelle ces prix doivent être constatés pour que la crise soit constituée), des **prix de première cession abusivement bas** pour des produits figurant sur la liste prévue à l'article L. 441-2-1 du présent code (« les **produits agricoles périssables ou issus de cycles courts de production, d'animaux vifs, de carcasses ou pour les produits de la pêche et de l'aquaculture, figurant sur une liste établie par décret...** »).*

*°Engage également la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait pour tout revendeur d'exiger de son fournisseur, en situation de **forte hausse des cours de certaines matières premières agricoles, des prix de cession abusivement bas** pour les **produits agricoles périssables ou issus de cycles courts de production, d'animaux vifs, de carcasses, pour les produits de l'aquaculture, ainsi que pour les produits alimentaires de consommation courante issus de la première transformation de ces produits. Les conditions définissant la situation de forte hausse des cours de certaines matières premières agricoles ainsi que la liste des produits concernés sont fixées par décret.***

<sup>17</sup> Selon les produits, 30 % ou 40 % de variation pendant trois mois consécutifs par rapport à une période de référence quinquennale corrigée de ses extrêmes selon les produits).

- Par ailleurs, l'application de l'article L442-6-2<sup>18</sup> du code de commerce relatif au « **déséquilibre significatif** » n'a pas, à ce jour, donné lieu à l'établissement d'une jurisprudence. Le ministre de l'économie a engagé dès l'automne 2009 divers contentieux dans le cadre de cet article.. Le Conseil constitutionnel a été saisi et a confirmé, en 2011, la conformité de cette disposition (arrêt du 13 janvier), puis la capacité conférée au ministre de saisir la justice (arrêt du 13 mai). Selon la documentation recueillie à ce jour, et compte tenu des incertitudes liées à la constitutionnalité de la disposition invoquée, la mission observe que les décisions judiciaires portant sur des clauses de révision tarifaire ne constituent pas encore une jurisprudence<sup>19</sup>.

## 6. Les recommandations de la mission pour lutter contre les effets négatifs de la volatilité : une évolution législative circonscrite, associée à l'engagement de démarches interprofessionnelles

### 6.1. La mission propose quelques réflexions préalables à ses recommandations

La question de la volatilité des prix des matières premières agricoles apparaît, avec la hausse de ces prix, **au premier rang des tensions** entre acteurs des filières agroalimentaires, singulièrement avec la grande distribution.

Le facteur essentiel de ces tensions reste la confrontation entre la hausse des prix des principales matières premières agricoles et la vive concurrence par les prix dans la grande distribution.

C'est dans ce contexte que la mission **différencie** :

- d'une part, la **hausse** tendancielle des prix des matières premières, qui doit impliquer l'ensemble des maillons des filières et qui se traduit notamment dans la négociation annuelle des tarifs avec la grande distribution ;
- d'autre part, la **volatilité** des prix en cours d'exécution du contrat.

C'est ce deuxième aspect qui est retenu dans le cadre des recommandations qui suivent, conformément à la lettre de mission.

La mission note tout d'abord que des relations plus apaisées et inscrites dans des démarches stratégiques de filière permettraient de **replacer cette question à sa juste place**. D'autres secteurs de l'économie ont largement banalisé les clauses de révision contractuelles en cas de variation des conditions économiques. La sensibilité de la question alimentaire, la part très largement majoritaire de la grande distribution dans la commercialisation des produits concernés, l'atomisation du secteur amont, industriel et agricole expliquent sans doute cet état de tension, qui doit être surmonté.

---

#### <sup>18</sup> Article L442-6.

*1.-Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers : [.....].*

*2° De soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un **déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties** ;*

<sup>19</sup> Le tribunal de commerce de Lille, dans un arrêt rendu en septembre 2011, a suivi le ministre pour reconnaître un abus (asymétrie des conditions de répercussion des variations de prix des matières premières) ; le tribunal de commerce de Meaux, dans un arrêt rendu en janvier 2012, a également suivi le ministre sur des motifs analogues. Dans les deux cas, un appel a été interjeté.

Ensuite, la mission insiste sur la nécessité de traiter **de la même manière les hausses et les baisses** fortes de prix, afin de les lisser. C'est la condition d'une relation équilibrée entre les différents maillons des filières. Ce principe est également indispensable vis-à-vis des consommateurs.

Elle note aussi que, selon la DGCCRF, **peu de contrats** passés avec la grande distribution **comportent des clauses de révision**, et les rapports d'enquête mettent en évidence que les conditions de cette révision sont très souvent déséquilibrées selon que la répercussion doit s'opérer à la hausse ou à la baisse.

Enfin, la mission observe combien, face à cette volatilité, **les situations varient** d'un secteur à l'autre, d'un produit à l'autre, comme les exemples cités sous 3.1.2 l'illustrent. L'Etat ne saurait s'engager de manière pertinente dans une tentative de régulation fine et systématique. L'exemple de l'échec du dispositif réglementaire relatif aux contrats « amont » dans le secteur des fruits et légumes suggère une démarche adaptée aux réalités des filières.

### 6.2. En dépit des perspectives offertes par les textes, la mission recommande une évolution législative circonscrite, associée à des démarches interprofessionnelles

#### 6.2.1. Le seul recours aux dispositions existantes paraît insuffisant

- ◆ Les limites évoquées plus haut quant à l'application de 442-9 paraissent rédhitoires. En tout état de cause, cet article ne vise qu'un champ limité de produits, alors même que des industries de la seconde (découpe) voire la troisième transformation (charcuterie-salaisons) peuvent être fortement impactées ; enfin, il ne traite pas des situations de baisse forte des cours.
- ◆ S'agissant du code de commerce, il est intéressant de noter qu'un avis <sup>20</sup> de la CEPC, du 16 mai 2012 publié en janvier 2013 (*cf.* pièce jointe n°2) a traité d'une situation analogue dans le secteur des lampes fluorescentes

En effet, le prix de certaines matières premières (« terres rares ») nécessaires à la fabrication de ces lampes avait connu des hausses spectaculaires, modifiant fortement les coûts de production, ce qui a conduit le fournisseur à solliciter la CEPC.

L'avis rendu indique que, « *sous réserve de l'évolution d'une jurisprudence aujourd'hui rare et contrastée* », « **pourrait constituer un déséquilibre significatif** dans les droits et obligations de parties, au sens de l'article L 442-6 du code de commerce, l'absence de clause de révision d'un contrat successif de fourniture (...) alors que par suite de (...) l'augmentation du prix des matières premières (...) et la hausse corrélative des prix payés par le grossiste au fabricant/fournisseur, est constatée une aggravation significative, sans contrepartie, de l'obligation du grossiste envers le partenaire commercial »

Cet avis tend à montrer que la législation actuelle devrait permettre des actions en justice en cas de non prise en compte « équilibrée » par un partenaire commercial, d'une évolution importante des coûts de production de l'objet du contrat.

La mission considère toutefois que s'en remettre ici à la seule voie du recours juridique au cas par cas ne serait pas satisfaisant, pour plusieurs raisons :

- la forte réticence des fournisseurs à porter plainte contre leur acheteur, tout particulièrement la grande distribution ;

---

<sup>20</sup> Avis N°12-07 relatif à une demande d'avis d'une fédération professionnelle appartenant au secteur du matériel électrique.

## Annexe I

- le caractère durable de la volatilité en matière de produits agricoles et alimentaires, qui invite à une prise en compte « structurelle » ;
- la durée, et malgré tout, l'incertitude de l'issue des procédures de recours, en l'absence de jurisprudence.

### 6.2.2. Les propositions de la mission s'appuient sur ces constats comme sur les acquis et les faiblesses des accords de mai/juin 2011

La mission considère ainsi que :

- le caractère non contraignant d'accords entre fédérations doit être surmonté par la mise en place effective de dispositions contractuelles entre opérateurs ; ces dispositions contractuelles doivent pouvoir être rendues **obligatoires** par l'**Etat**, qui en assure le **respect** ;
- ces dispositions contractuelles doivent être fondées sur **des indices de prix publics**, mis à disposition par l'**Etat**, à l'instar de ce que prévoient les accords de 2011 ;
- la notion de « révision » (sous réserve de son champ d'application – cf. ci-après) doit être préférée à celle de simple « renégociation » : notamment, elle évite la réouverture en cours d'année d'une multitude de contrats et facilite l'appréciation de la symétrie d'application à la hausse et à la baisse ;
- cette révision devra, dans ses effets, assurer un « équilibre » entre les parties, cette condition étant susceptible d'être appréciée par les services de la DGCCRF et passible de poursuites en cas de manquement ;
- l'absence de clause doit pouvoir faire l'objet d'une amende administrative ;
- comme prévu également dans ces accords volontaires, une approche par filière, que les **interprofessions** devraient être en mesure de définir de manière appropriée, doit être privilégiée.

L'avis que la mission a recueilli auprès de **la direction des affaires juridiques** du ministère de l'économie et des finances – cf. Pièce jointe n°3 – conclut à la nécessité de procéder par la **voie législative** pour rendre obligatoire de telles clauses contractuelles.

#### **Proposition n° 1 : Une clause de révision pourrait être imposée par la loi pour une liste restreinte de produits**

Sur ces bases, une réflexion a été conduite par la mission, qui a consulté les services des ministères intéressés (DGCCRF, DG Trésor, direction générale des politiques agricoles, alimentaires et des territoires ruraux) et l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires (FranceAgriMer). Elle a abouti à l'esquisse de texte ci-après.

#### **Encadré 2 : Proposition de texte modifiant le code de commerce pour traiter de la volatilité**

##### **Article nouveau (LXXX) du code de commerce :**

*Pour les produits agricoles et alimentaires, définis par décret ou par accord interprofessionnel étendu, dont les prix de production sont significativement affectés par des fluctuations des prix des matières premières agricoles et alimentaires, les contrats portant notamment sur la vente de ces produits, et dont la durée d'exécution est supérieure à trois mois, doivent comporter une clause relative aux modalités de révision de prix.*

*Cette clause fait référence à des indices publics des prix des produits agricoles ou alimentaires. Les modalités de révision de prix sont symétriques à la hausse et à la baisse. Les décrets ou accords interprofessionnels mentionnés à l'alinéa 1<sup>er</sup> du présent article précisent en tant que de besoin les modalités applicables aux produits qu'ils visent.*

## Annexe I

*Cette révision de prix permet une répartition équilibrée entre les parties de l'accroissement ou de la réduction des coûts de production résultant de ces fluctuations.*

*Le fait de ne pas prévoir de clause de révision ou de stipuler une clause non conforme aux dispositions du présent article, notamment en prévoyant des modalités de révision asymétriques, est puni d'une amende administrative dont le montant ne peut être supérieur à 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale.*

*Le montant de l'amende peut être porté au double en cas de réitération des manquements dans un délai de deux ans.*

Afin d'assurer une prise en compte analogue par l'amount agricole, il est apparu que le code rural devrait lui-même retenir un libellé analogue :

### **Encadré 3 : Proposition de texte modifiant le code rural pour traiter de la volatilité**

#### **Article nouveau du code rural :**

*Les dispositions de l'article X du code de commerce sont applicables aux contrats régis par les articles L. 631-24 et L. 632-2-1.*

La mission appelle l'attention sur le fait que le choix de privilégier une clause de révision plutôt qu'une clause de renégociation impose de définir un périmètre pertinent au regard de la réalité des effets de la volatilité. Ainsi, au sein des filières animales qui ont fait l'objet des accords volontaires, il conviendrait de s'en tenir aux contrats portant sur l'alimentation du bétail, les produits agricoles bruts (viandes et lait), et leurs produits transformés.

Au-delà de ce champ restreint, une extension reste possible au titre d'une simple clause de renégociation, à prévoir alors dans le texte législatif.

Ces options mériteraient une discussion avec les filières comme évoqué dans la communication au conseil des ministres du 14 novembre 2012 sur « l'ordre public économique au service de la compétitivité »<sup>21</sup>.

#### **Proposition n° 2 : La mission propose de soumettre ces propositions au débat des acteurs des filières**

De plus, la mission souligne que des clauses de cette nature existent déjà :

- le législateur a déjà retenu des dispositions de ce type dans le secteur des fruits et légumes frais, avec l'engagement de modération des marges de distribution en cas de prix anormalement bas (article L 611-4 du code rural) ;
- le code rural rend également obligatoire l'existence d'une telle clause de révision à travers plusieurs articles : l'article L631-24 (*les contrats de vente entre producteurs, leurs groupements et leurs acheteurs doivent préciser des clauses relatives « aux critères et modalités de détermination du prix,.....aux modalités de révision du contrat,... »*) ; l'article L632-2-1 (*les « organisations interprofessionnelles....peuvent définir,...., des contrats-types dont elles peuvent demander l'extension à l'autorité administrative, intégrant des clauses types relatives aux modalités de détermination des prix,.....au principe de prix plancher,.....aux modalités de révision des conditions de vente en situation de fortes variations des cours des matières premières agricoles,... »*) ;

<sup>21</sup> « Les difficultés dans les relations commerciales et contractuelles fragilisent particulièrement les filières agricoles et agroalimentaires qui sont soumises à la volatilité des prix des matières premières. Le ministre de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt et le ministre délégué chargé de l'agroalimentaire mèneront en lien avec le ministre de l'économie et des finances et le ministre délégué à la consommation un exercice de concertation spécifique sur les relations commerciales dans ces filières, qui sera lancé à l'occasion d'une table ronde le 21 novembre ».

## Annexe I

- le code des marchés publics (article 18) dispose qu'un marché est conclu « à *prix ferme dans le cas où cette forme de prix n'est pas de nature à exposer à des aléas majeurs les parties au marché du fait de l'évolution raisonnablement prévisible des conditions économiques pendant la période d'exécution des prestations* » et renvoie à un « *prix révisable* » qui tient compte des variations économiques, dans les autres cas ;
- Le code des transports prévoit une révision du prix du transport indexée sur le prix du carburant (Encadré 4).

### Encadré 4 : La prise en compte des variations importantes des prix des carburants

Dans le domaine du transport routier de marchandises, l'article 23 de la loi relative à la sécurité et au développement des transports (loi 2006-10 du 5 janvier 2006) a introduit une disposition qui impose de plein droit une révision du prix du transport pour couvrir la variation des charges liée à la variation du coût du carburant entre la date du contrat et la date de réalisation de l'opération de transport. Cette disposition est depuis le 1er décembre 2010 codifiée aux articles L3222-1 et suivants du code des transports :

- cette disposition est d'ordre public ; le gazole représente environ 29 % du coût de revient d'un véhicule (chiffre FNTR), soit un ordre de grandeur comparable à celui des matières premières agricoles dans nombre de produits alimentaires ;
- la loi impose la révision du prix du transport en fonction de l'évolution du prix du carburant et en fixe quelques règles minimum, mais elle laisse aux cocontractants la liberté de fixer entre eux le mécanisme de cette révision et ne fixe les modalités précises de cette révision (référence au comité national routier) que pour les seuls contrats qui n'en prévoiraient pas ;
- la révision joue à la hausse et à la baisse ;
- la loi (article L3242-3 du code des transports) punit d'une amende de 15 000 € la méconnaissance par l'un des cocontractants des obligations résultant de l'application de cette révision.

La diversité des matières premières concernées et la multiplicité des secteurs impactés ne permet toutefois pas de transposer tel quel ce dispositif dans le secteur agroalimentaire.

Le **recours à la médiation** pourrait être envisagé.

La **CEPC** pourrait annuellement faire un point sur l'application de ces clauses et établir des codes de bonnes pratiques par filières, en concertation avec les interprofessions invitées à les élaborer ;

## **Pièce jointe n°1**

**Analyse succincte de la situation de  
deux filières exposées à la volatilité  
des prix**



## Pièce jointe n°1

### 1. Le secteur de la meunerie est un exemple intéressant de bonne prise en charge de cette volatilité

Le secteur de la **meunerie** assure la **première transformation** du blé tendre - essentiellement fourni par la production française - et vend près de 60 % de sa production au secteur de la panification (artisanale et industrielle), 30 % à d'autres clients, dont le secteur de la biscuiterie et des gâteaux, et un peu plus de 10 % à l'exportation.

Il compte 320 acteurs, mais seuls trois d'entre eux (Nutrixo, Ariane Meunerie et Soufflet) emploient plus de 250 salariés : ils représentent à eux seuls près de la moitié des effectifs et du chiffre d'affaires du secteur.

Le prix du blé français est très fortement lié, et de longue date, aux cours internationaux des céréales. Sur le marché spot, ces cours sont simplement ajustés des frais de transport et de la marge des organismes stockeurs.

La meunerie n'a ainsi qu'un très faible pouvoir de marché vis-à-vis de son amont. Les entreprises, surtout les plus importantes, utilisent également les outils de couverture pour se couvrir contre la volatilité. Leurs fonctions « achat » ont monté en compétence à la faveur de l'accroissement de la volatilité, mais seules les plus importantes d'entre elles ont un recours très régulier aux marchés de type « futures et options ». Les meuneries de plus petite taille ont aussi un marché plus local fondé sur une relation contractuelle moins tendue en termes de prix.

A l'aval, son pouvoir de marché est différent selon le type de client : important vis-à-vis des boulangeries artisanales (un tiers de ses débouchés), il est très faible vis-à-vis des ateliers de boulangerie de la grande distribution (5 % de ses débouchés) et relativement faible vis-à-vis des industries de transformation, notamment la boulangerie-pâtisserie industrielle (18 % de ses débouchés). L'étude précitée<sup>1</sup> constate que, globalement, la répercussion aux clients des variations de prix est de 20 % à 30 %, alors qu'on s'attendrait à une répercussion mécanique de l'ordre de 70 %, l'explication de cet écart venant notamment du recours à des outils de couverture. Mais selon les types de clients, la répercussion est variable : les boulangers artisanaux acceptent plus volontiers les hausses et, peu informés, sont moins attentifs aux baisses des cours du blé ; les industriels, mieux informés et largement sous pression de leur acheteur principal, la grande distribution, sont en permanence beaucoup plus attentifs à ces évolutions.

Le secteur de la **biscuiterie et des gâteaux** est une industrie de **deuxième transformation**. La farine est son principal ingrédient, 42 % en moyenne, mais de 20 % à 80 % selon les produits finis ; d'autres ingrédients sont utilisés, connaissant eux aussi une volatilité des cours (sucre, cacao, café, matières grasses,..). La grande distribution est le débouché essentiel (plus de 90 %). L'étude précitée met en évidence que ce secteur ne répercute pratiquement pas les hausses de pris du blé auprès de ses acheteurs ; a contrario, en 2009 notamment, l'effet de la baisse des cours du blé lui a été imposée. Les relations se sont tendues avec la grande distribution.

L'étude note que les industriels de deuxième transformation, qui ont à ce jour fort peu recours aux outils de couverture, sont intéressés par une évolution en ce sens, d'autant que leurs fournisseurs commencent à leur proposer des contrats intégrant de tels outils. Un besoin de formation est exprimé. Ces industriels sont conscients que la volatilité et la tendance haussière des cours du blé sont des phénomènes durables, imposant une réaction structurelle : diversification des débouchés, notamment à l'international, innovation produit et création de valeur ajoutée, croissance externe, regroupement dans des GIE achat.

Ce bref résumé illustre une situation caractérisée par :

---

<sup>1</sup> Etude réalisée en 2012 par Deloitte Conseil et GCL Développement durable sur les « Enjeux et perspectives des industries agroalimentaires face à la volatilité du prix des matières premières ».

## Pièce jointe n°1

- ◆ une fixation très largement mondiale du prix de la matière première blé tendre, à forte volatilité haussière ;
- ◆ une industrie de première transformation, la meunerie, approvisionnée essentiellement par la production française, avec quelques entreprises leaders et beaucoup de petites entreprises ; cette industrie a une capacité variable, selon les débouchés, à répercuter les fluctuations des cours du blé ; elle a recours aux outils de couverture de manière d'autant plus significative que l'entreprise est de taille importante ;
- ◆ une industrie de deuxième transformation fortement dépendante de la matière première farine, celle de la biscuiterie et des gâteaux, qui n'a pratiquement pas de capacité à peser face à son acheteur essentiel, la grande distribution, et qui entend s'adapter à ce nouveau contexte par divers moyens de couverture, de diversification des débouchés, d'innovation,...

### 2. En revanche, la filière porc est restée très en retrait de ces évolutions

La fabrication de **produits à base de porc** de la charcuterie-salaisonnerie relève de la **troisième transformation**. Elle se situe en aval de l'abattage puis de la découpe qui constituent la première transformation. Son acheteur est majoritairement la grande distribution. Cette industrie se caractérise par une très grande diversité de produits finis fabriqués à partir de pièces de porc différentes. Elle compte environ 300 acteurs, dont 10 % d'entreprises de taille intermédiaire de plus de 250 salariés, qui regroupent la moitié des effectifs. Ce secteur n'est que modérément concentré, les 10 premières entreprises ne réalisant ensemble qu'un tiers de la production en valeur (deux tiers pour la meunerie).

Les marchés des différentes pièces de porc, assez peu corrélés, sont essentiellement français et européens, mais la croissance de la demande mondiale, notamment chinoise, commence à influencer sur les prix français. Cette croissance du marché de la première viande consommée et échangée au niveau mondial (39 % du marché mondial des viandes) est due pour les deux-tiers au développement de la demande des pays asiatiques émergents.

La France est déficitaire en jambon (30 000 tonnes) et excédentaire en longues et en épaules (40 000 tonnes chacun). Les activités de découpe sont de plus en plus effectuées en Espagne et en Allemagne. La matière première issue de la découpe du porc représente en moyenne 40 % du coût de production industriel.

La fixation des prix des pièces de porc suit ainsi une logique de mondialisation qui réduit d'autant le pouvoir de marché amont des industriels. Le marché de Rungis constitue la seule référence pour les transformateurs, alors qu'il est concentré sur l'Île de France, et ne compte que peu d'opérateurs.

En aval, la prépondérance de la grande distribution limite fortement le pouvoir de marché des industriels.

La grande variété des types de production et des types de pièces utilisées ne permet pas de porter un diagnostic général sur le degré de fragilité économique de ce secteur, au-delà de la considération selon laquelle ils sont pris en tenaille entre des achats dont le prix s'internationalise et des ventes importantes à la grande distribution.

Ce résumé succinct met en évidence une situation caractérisée notamment par :

- ◆ des prix de marché dont la cotation nationale est peu représentative, avec une tendance à une influence croissante des flux mondiaux et à une dépendance extérieure pour son approvisionnement en certaines pièces importantes (jambons) ;

## Pièce jointe n°1

- ♦ une industrie de transformation peu concentrée, prise en tenaille entre, d'une part ces évolutions amont qui lui échappent de plus en plus, avec des prix hebdomadaires incertains et, d'autre part une forte dépendance à la grande distribution qui lui confèrent une grande fragilité globale ;

La mission note en outre que cette industrie s'inscrit dans une filière qui, plus largement, n'a pas engagé, face au contexte d'internationalisation qui se développe, de réelle réflexion sur l'adaptation des mécanismes de marché qui la régissent de longue date.

La mission n'a naturellement pas d'ambition prescriptive ici, mais simplement propose quelques réflexions, tant cette filière lui paraît emblématique au regard des enjeux de la volatilité.

En effet, cette dernière est confrontée en réalité à une double volatilité :

- ♦ celle qui concerne les éleveurs, avec le prix de l'aliment ;
- ♦ et celle, sans doute croissante, en matière de pièces de porc, dont on notera qu'elle n'est pas corrélée à la première.

Les éleveurs, les premiers, sont confrontés à cette double incertitude.

Les industriels de l'aliment du bétail ont de longue date été confrontés à volatilité des matières premières protéiques. Ils ont un savoir-faire en matière d'optimisation de la formulation qui en tient compte. Le développement plus récent de la volatilité pour les céréales les a poussés à développer leurs fonctions achat, à recourir plus largement aux marchés à terme et à revoir leurs relations avec les clients en proposant des contrats à terme. Dans la filière considérée, ce sont eux qui ont la meilleure visibilité sur les références de prix nécessaires.

Les éleveurs progressent dans la prise en compte de cette volatilité, en particulier ceux qui produisent leur aliment. Mais ils sont confrontés à une spéculation « aval » obligée car la seule référence de prix disponible est celle du marché spot, hebdomadaire, de Plérin (le Marché du Porc Breton, MPB) : contrairement au blé, leur production n'est pas « stockable » et dès que le porc a acquis la conformation requise, il doit être vendu. Le marché de Plérin ne traite qu'une partie de la production française (15 %) et même de la seule Bretagne (26 %) ; alors qu'il dénombrait 80 acheteurs à sa création il y a 40 ans, ceux-ci sont aujourd'hui moins de dix, dont les 4 premiers représentent 80 % du marché, avec les risques évidents de collusion tels que ceux récemment condamnés par l'Autorité de la Concurrence. Les fluctuations du marché de Plérin ne sont pas corrélées à celles du prix de l'aliment.

Les abatteurs et découpeurs, soumis à la cotation de Plérin pour leurs achats, sont, eux largement tributaires du marché de Rungis pour leurs ventes. Très centrée sur le marché francilien, la place de Rungis ne confronte qu'un petit nombre d'abatteurs et de salaisonniers. Les fluctuations du marché de Rungis ne sont pas directement liées à celles de Plérin.

Les transformateurs utilisent, comme on l'a vu, le marché de Rungis pour l'achat de leurs pièces. Compte tenu du développement du commerce intracommunautaire, les interférences entre les différentes références de prix qui existent sur les principaux marchés (Allemagne, Pays-Bas, Danemark, Espagne, en particulier) vont croissant. Mais il n'existe pas d'outil européen de référence. Ils sont confrontés à la grande distribution pour leurs ventes.

Face au développement de la demande internationale, la mission considère qu'il y a ici un enjeu de filière singulier, notant par ailleurs la forte disponibilité en ressource céréalière dans notre pays.

Or, la situation actuelle ne paraît pas satisfaisante. Même dans les cas où il améliore sa visibilité sur ses coûts de production, l'éleveur ne peut s'engager sur ses prix de vente à six mois, horizon du cycle de production ; la même incertitude se reproduit en aval, aux stades de l'abattage, de la découpe et de l'industrie de transformation. Et naturellement, au stade de la distribution.

La mission a conscience des difficultés techniques et culturelles à surmonter ainsi que des jeux d'acteurs dont les intérêts, à court terme, ne sont pas convergents. Mais elle estime que la réflexion doit se poursuivre en la matière, à partir des travaux conduits par ailleurs sous la présidence du Délégué Interministériel aux Industries Agro-Alimentaires (DIAA).



## **Pièce jointe n°2**

**Avis n°12-07 relatif à une demande  
d'avis d'une fédération professionnelle  
appartenant au secteur du matériel  
électrique - 15/01/2013**



## Pièce jointe n°2

### **La Commission d'examen des pratiques commerciales,**

Vu la lettre enregistrée le 16 novembre 2011 sous le numéro 11-017, par laquelle une fédération professionnelle demande s'il est légal pour une entreprise d'exclure, sous prétexte d'avoir conclu avec un distributeur, un marché d'approvisionnement annuel de lampes fluorescentes, à un prix ferme et définitif, toutes révisions de prix justifiées par l'évolution du cours des marchés ;

Vu les articles L 440-1 et D 440-1 à 440-13 du code de commerce ;

Le rapporteur entendu lors des séances plénières des 2 février, 11 avril et 16 mai 2012 ;

Une organisation professionnelle appartenant au secteur du matériel électrique a posé à la CEPC la question suivante :

« Est-il légal pour une entreprise ou collectivité publique d'exclure, sous prétexte d'avoir conclu avec un distributeur, un marché d'approvisionnement annuel de lampes fluorescentes, à un prix ferme et définitif, toutes révisions de prix justifiées par l'évolution du cours des marchés internationaux (Londres et New York) des terres rares alors même qu'il est impossible de rédiger dans les contrats, une clause d'indexation sur ce type de marchandise en raison de la complexité des intrants (jusqu'à 17 types de terres rares) et la proportion de ceux-ci (selon les différents modèles et brevets) dans les coûts de fabrication de lampes fluorescentes ? ».

Un article de presse diffusé par le Syndicat de l'éclairage en septembre 2011, joint à la saisine, rappelle que de nombreuses terres rares entrent dans la composition des poudres luminophores des lampes fluorescentes, qu'elles ne peuvent être remplacées à ce jour et qu'il s'agit d'un marché stratégique en fort développement. La Chine en est le principal acteur, avec 48 % des réserves mondiales connues. Après avoir fourni 97 % de l'approvisionnement du marché, elle a réduit son offre depuis quelques années. Cette limitation de l'approvisionnement couplée à une demande toujours croissante et associée à un phénomène de spéculation a entraîné ces derniers mois des hausses de prix spectaculaires.

D'après les informations communiquées, les évolutions tarifaires constatées depuis janvier 2011 chez les quatre principaux fabricants du secteur ont en effet atteint, en septembre 2011, pour les tubes fluorescents standards, des hausses allant jusqu'à 44 %, les hausses constatées pendant la même période pour d'autres tubes fluorescents allant de 10,6 % à 19,9 % et à 11,1 % pour des lampes fluo compactes avec alimentation incorporée.

La prise en compte de ces évolutions tarifaires entre, d'une part, les fabricants et les distributeurs, d'autre part, entre ces derniers et leurs acheteurs, accuse cependant de forts contrastes.

Il a été précisé au rédacteur de ce rapport que, les contrats conclus entre fabricants et grossistes peuvent prévoir des clauses de révision de prix, ou de délai de prévenance.

Ainsi, les parties peuvent convenir qu'elles sont susceptibles de devoir répercuter (à la hausse comme à la baisse) sur le prix de base d'un produit, l'évolution des cours de certains de ses éléments constitutifs et cotés sur les marchés internationaux de référence. Dès lors qu'il est établi l'incidence de cette évolution sur le coût de production du produit concerné, et qu'il est démontré par la partie demanderesse de modification de prix, que l'absence d'une telle

## Pièce jointe n°2

répercussion contribuerait à un déséquilibre économique du contrat, l'évolution sera intégrée au prix de base fournisseur dans les 60 jours de la demande”.

D'autres contrats mettent à la charge du fournisseur / fabricant, en cas de révision des tarifs, une obligation d'information préalable de deux semaines au minimum, à laquelle s'ajoute une obligation de transmission des éléments relatifs aux révisions pour information et validation de l'acheteur, au moins six semaines avant leur date d'application.

De tels aménagements seraient au contraire exclus des contrats conclus entre les grossistes et acheteurs finaux, ou inapplicables en pratique, s'agissant spécialement des collectivités publiques :

- ces contrats sont annuels, à prix ferme et définitif,
- les clauses de révision de prix seraient par principe exclues de ces contrats, qui sont des marchés publics,
- les clauses d'indexation actuellement prévues dans les contrats en cause, qui se rapportent à la variation des prix des composants électriques et électroniques, seraient inopérantes puisqu'ayant un autre objet,
- la seule possibilité de révision des tarifs, prévue par l'article 18 du code des marchés publics, résulte des clauses d'indexation des tarifs en fonction des cours mondiaux des intrants,
- mais en l'espèce, à la supposer mise en œuvre, cette condition ne serait pas pertinente sur un plan économique, puisque la valeur du produit final n'est pas directement liée à l'évolution des cours mondiaux de ces intrants,
- en outre, de telles clauses d'indexation sont très complexes à gérer puisqu'on dénombre 17 types de terres rares entrant dans la composition des lampes fluorescentes (avec une problématique de brevets).

Est enfin joint à la saisine un courrier dans lequel une collectivité locale, acheteur final, prend acte des hausses tarifaires subies par le fabricant sur certaines fournitures électriques ainsi que des substitutions de certains produits par d'autres équivalents, mais rejette toute modification du bordereau de prix qui ne refléterait pas les clauses et conditions du marché, conclu à prix ferme assorti d'une révision à date anniversaire basée sur l'indice des prix à la production des composants électriques et électroniques. Il est enfin rappelé dans ce courrier que l'article 27 du cahier des clauses administratives générales prévoit pour le titulaire de demander la résiliation du marché, et qu'il lui appartiendra alors de démontrer l'existence “d'un événement ne provenant pas du fait du titulaire qui rend absolument impossible l'exécution du marché”.

La question posée à la Commission, qui concerne les collectivités publiques autant que les entreprises privées, pris en tant qu'intermédiaires mais aussi comme acheteurs finaux, conduit à s'interroger, au préalable, sur l'applicabilité des dispositions inscrites au livre IV du code de commerce aux pratiques en cause (I), avant d'analyser les dispositions de fond qui leur sont applicables (II).

## Pièce jointe n°2

### ***I - Le champ d'application des dispositions du code de commerce relatives aux pratiques restrictives de concurrence***

L'article L 410-1 du code de commerce, qui introduit le livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et à la concurrence, dispose que *"les règles définies au présent livre s'appliquent à toutes les activités de production, de distribution et de services, y compris celles qui sont le fait de personnes publiques, notamment dans le cadre de conventions de délégation de service public"*.

Pour les autorités française de concurrence, une activité économique est caractérisée dès lors que le produit ou le service qui en est l'objet est offert sur le marché (Louis Vogel, Traité de droit économique, préc., 2012, n° 691). Il en résulte que tous les actes intermédiaires échappent aux règles de concurrence. Par analogie, l'opérateur public qui achète de l'électricité non pour l'incorporer à sa propre activité, mais pour la revendre aux utilisateurs finals, en tant qu'intermédiaire obligé, participe à une activité de production (Conseil de la concurrence, déc. n° 96-D-80 du 10 décembre 1996 ; sur recours, CA Paris, 27 janvier 1998, commenté revue Contrats concurrence consommation, 1998, 59, obs. Maignre). L'Autorité de la concurrence a récemment réaffirmé que *"l'appartenance d'une entreprise au secteur public ne la met pas en dehors du champ d'application du droit commun de la concurrence"* (Aut. conc. Déc. n° 12-D-04 du 23 janvier 2012).

Le titre IV du livre IV du code de commerce, relatif à la transparence, aux pratiques restrictives de concurrence et à d'autres pratiques prohibées, ne contient pas de définition liminaire de son champ d'application *ratione materiae*.

Toutefois, l'article L 442-6 de ce code, qui énumère certaines de ces pratiques, et incrimine notamment le déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties, précise que ces dernières sont, d'un côté, *"tout producteur, commerçant, industriel (...)"*, de l'autre, le partenaire commercial des premiers nommés.

Dans la sphère publique, les pouvoirs adjudicateurs achètent des biens ou des prestations de service dans le cadre d'activité échappant à la définition d'activité économique, et donc au champ d'application du livre IV du code de commerce. Tel est le cas lorsque l'achat est effectué pour assurer une activité administrative, une activité de santé ou une activité sociale. Le code de commerce n'est pas alors applicable. Cette position est toutefois à nuancer. En effet, dès lors que l'activité *"de production, de distribution ou de service"* est du même ordre que celle des entreprises et opérateurs du secteur privé (c'est à dire : prestation pouvant également être offerte sur le marché par des personnes privées), elle entre dans la définition de l'article L 410-1 du code de commerce.

A contrario, dans la mesure où la prestation relève par nature de son activité de service public (ex. achat de matériel médical par un hôpital), elle échapperait au code du commerce.

Lorsqu'un acheteur public agit en tant qu'offreur, cet achat effectué par une collectivité publique territoriale, pour offrir des biens ou des services sur un marché correspond à une activité économique.

Mais il ne sera soumis à l'article L442-6 du code de commerce qu'à deux conditions :

- si l'acheteur public peut être qualifié de *"producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers,*
- si son cocontractant peut être qualifié de *"partenaire commercial"* lequel est défini par la doctrine comme *"le professionnel avec lequel une entreprise commerciale entretient des relations commerciales pour conduire une action quelconque, ce qui suppose une*

## Pièce jointe n°2

volonté commune et réciproque d'effectuer de concert des actes ensemble dans des activités de production, de distribution ou de service, par opposition à la notion plus large d'agent économique ou plus étroite de cocontractant (commentaire sous l'article L 442-6 du code Dalloz).

La même remarque peut être faite, lorsque l'acheteur est une personne privée.

### ***II - Les pratiques litigieuses au regard du droit positif***

#### ***2.1. Le code des marchés publics et les clauses de révision de prix***

##### **\*la licéité de principe des clauses exorbitantes du droit commun contenues dans les marchés publics**

Il convient de rappeler, tout d'abord, que des motifs d'intérêt général peuvent conduire l'administration à insérer dans ses marchés publics des clauses exorbitantes du droit commun, clauses que la jurisprudence administrative définit comme celles ayant pour effet "de conférer aux parties des droits ou de mettre à leur charge des obligations étrangères par leur nature à ceux qui sont susceptibles d'être librement consentis par quiconque dans les lois civiles et commerciales" (CE, Sect. 20 octobre 1950, Stein, Lebon p. 505).

Le fait qu'une clause soit exorbitante du droit commun n'en fait pas automatiquement une clause abusive.

"Le caractère abusif d'une clause s'apprécie non seulement au regard de cette clause elle-même, mais aussi compte tenu de l'ensemble des stipulations du contrat et, lorsque celui-ci a pour objet l'exécution d'un service public, des caractéristiques particulières de ce service (CE Sect. 11 juillet 2001, Sté des eaux du nord, n° 221458, Lebon p. 348, concl. Bergeal).

Ainsi, la clause exorbitante du droit commun contenue dans un marché public ne devrait pas être considérée comme une clause abusive, alors même qu'elle créerait un déséquilibre significatif entre les parties, dès lors qu'elle est justifiée par l'intérêt du service, ou, en d'autres termes, qu'elle est "utile pour le bon fonctionnement du service" (R. Demogue, Traité des obligations en général, Paris, 1923, n° 618).

##### **\*les clauses de révision de prix (article 18 III, V du code des marchés publics)**

L'article 18 III du code des marchés publics prévoit qu'un marché est conclu à prix ferme dans le cas où cette forme de prix n'est pas de nature à exposer à des aléas majeurs les parties au marché du fait de l'évolution raisonnablement prévisible des conditions économiques pendant la période d'exécution des prestations.

L'alinéa V de cet article dispose que les marchés d'une durée d'exécution supérieure à trois mois qui nécessitent, pour leur réalisation, le recours à une part importante de fournitures notamment de matières premières dont le prix est directement affecté par les fluctuations de cours mondiaux, comportent une clause de révision de prix incluant au moins une référence aux indices officiels de fixation de ces cours, conformément au IV du même article.

Il appartient à l'acheteur public d'apprécier l'opportunité d'insérer une clause de révision de prix obligatoire précisément lorsque le prix d'une partie importante des matières premières nécessaires à la réalisation du marché est affecté par la fluctuation des cours mondiaux.

## Pièce jointe n°2

Est-ce le cas en l'espèce, alors que la part de terres rares dans la fabrication des lampes fluo-compactes s'avère marginale en quantité (3 % du poids des lampes), mais considérable en valeur, eu égard à la volatilité du prix de ces matières premières et à son impact financier sur le prix de revient des produits en cause ?

On notera que le fait que le marché soit passé par un grossiste et non directement avec un fabricant de lampes est sans incidence sur l'application des règles du code des marchés publics, et que les règles du code des marchés publics s'appliquent au contrat, que le cocontractant de l'administration soit un fabricant ou un distributeur grossiste.

### **2.2. Le droit général des contrats**

On sait que le droit français des contrats est dominé par trois principes essentiels :

- le contrat doit être exécuté conformément aux engagements pris par les parties, car il est "la loi des parties" ;
- cette intangibilité n'empêche pas les parties, si elles en sont d'accord, de le modifier librement et de l'adapter à des circonstances nouvelles ;
- il n'appartient pas au juge de se substituer aux parties, ni pour procéder à cette adaptation lorsque celle-ci ne peut résulter d'un accord entre les parties, ni à défaut pour prononcer la résiliation du contrat.

Les exceptions traditionnelles à ces principes et à la force obligatoire du contrat qu'ils consacrent sont la force majeure et l'imprévision, auxquelles sont venus s'ajouter, plus récemment, des tempéraments jurisprudentiels fondés sur la notion de bonne foi ou sur celle de contrepartie, au cours de l'exécution du contrat, ces infléchissements et ces réformes visant à corriger des inégalités de puissance entre cocontractants, même lorsqu'il s'agit de professionnels.

#### **\* la force majeure**

L'article 1148 du code civil, relatif à la force majeure, décide qu'il n'y a pas lieu à dommages-intérêts lorsque par suite d'une force majeure ou d'un cas fortuit, le débiteur a été empêché de donner ou de faire ce à quoi il était obligé.

Trois conditions cumulatives sont requises : un événement ne constitue un cas de force majeure que s'il présente le triple caractère d'imprévisibilité, d'irrésistibilité et d'extériorité.

En particulier, il n'y a pas de force majeure dès lors que l'exécution du contrat demeure matériellement possible, même si cette exécution devient extrêmement onéreuse, fût-ce au point d'entraîner la ruine du débiteur (Soc 20 février 1996, D. 1996.633).

Lorsque l'événement mis en avant par le débiteur pour se soustraire à son obligation ne constitue pas un cas de force majeure, son créancier est en droit de lui réclamer la réparation du préjudice résultant de l'inexécution partielle ou totale du contrat ou du retard dans son exécution, conformément à l'article 1147 du code civil.

**\* la théorie de l'imprévision**

La théorie de l'imprévision concerne le cas d'un contrat successif dont l'exécution s'étale dans le temps alors que les obligations des parties ont été fixées à sa signature, il peut arriver que les circonstances économiques changent substantiellement par suite d'événements imprévus tels qu'une guerre, ou une crise économique et financière, de telle sorte que l'équilibre du contrat se trouve bouleversé et que son exécution devient extrêmement onéreuse pour l'un des cocontractants : est-il permis à ce dernier d'imposer à l'autre partie la révision judiciaire du contrat afin qu'en soit rétabli l'équilibre, ou à défaut d'accord sa résiliation sans pénalité ?

La Cour de cassation a traditionnellement apporté une réponse négative à cette question, depuis la célèbre affaire du canal de Craonne (Civ. 6 mars 1876, D 6, 1, 193). Elle a décidé qu'en l'absence du consentement des parties, ou d'une loi autorisant la révision, celle-ci était interdite au juge sauf à violer l'article 1134 du code civil.

Le Conseil d'Etat a retenu, à l'inverse, que dans les contrats administratifs bouleversés par des circonstances imprévues, une indemnité peut être accordée à un cocontractant afin de rétablir l'équilibre financier du contrat et empêcher l'interruption du service public (CE 30 mars 1916, S. 16, 3, 17, Gaz de Bordeaux).

On relèvera que la reconnaissance de l'imprévision par les juridictions administratives est cependant soumise à de strictes conditions qui ne sont pas sans évoquer les traits de la force majeure :

“Considérant que l'indemnisation d'une entreprise sur le fondement de l'imprévision ou des sujétions imprévues n'est possible que si les difficultés rencontrées dans l'exécution du contrat présentent un caractère à la fois exceptionnel et imprévisible et dont la cause est extérieure aux parties ... ; que ces conditions sont cumulatives... (CAA Lyon, 25 novembre 2010, société Baticentre c/ CCI de Clermont-Ferrand).

Ces principes, reflet des dispositions de l'article 1134 du code civil, et leur application par les juges, répondent aux impératifs de sécurité et de prévisibilité juridiques, considérés comme essentiels dans les relations économiques et plus généralement entre cocontractants.

**\* la jurisprudence**

Des évolutions plus récentes se sont fait jour, au travers de deux constructions jurisprudentielles.

La première est fondée sur la notion de bonne foi et donc “en creux”, sur celle d'exploitation abusive, par l'un des cocontractants, des droits qu'il détient du contrat, à l'égard d'un débiteur en difficulté,

La seconde fait appel à la notion de cause -et de contrepartie “réelle”- et sur sa disparition, non plus lors de la formation du contrat, mais au cours de son exécution.

*La bonne foi dans l'exécution du contrat*

La Cour de cassation a eu recours à l'obligation de bonne foi dans l'exécution du contrat, dans le cas d'un contrat de distribution exclusive (Com. 3 novembre 1992, Bull. 338, Huard), puis dans celui d'un contrat de représentation exclusive (Com. 24 novembre 1998, Bull. 277, Chevassus-

## Pièce jointe n°2

Marche). Elle a considéré que dans l'exécution de ces contrats assortis de clauses d'exclusivité, le fournisseur, comme le mandant, avaient une obligation de bonne foi, entendue comme une obligation de loyauté, leur imposant de renégocier le contrat, ou de prendre des mesures concrètes pour permettre à leur cocontractant de bénéficier d'une mise en œuvre *utile* de ce contrat (cf. JCP G n° 46, II, 22164, note Virassamy).

Dans un arrêt du 26 septembre 2007 (Dalloz 2008, p. 1120, note Boutonnet), la cour d'appel de Nancy est venue s'inscrire dans cette évolution, en imposant la renégociation d'un contrat en raison du déséquilibre contractuel apparu au cours de son exécution. Il s'agissait cette fois d'une forme d'imprévision inédite, résultant du changement climatique et de l'instauration des quotas d'émission de gaz à effet de serre générant des coûts supplémentaires mis à la charge de l'un des cocontractants, sans contrepartie.

### ***La cause du contrat***

Aux termes de l'article 1108 du code civil, quatre conditions sont essentielles pour la validité d'une convention :

- le consentement de la partie qui s'oblige ;
- sa capacité de contracter ;
- un objet certain qui forme la matière de l'engagement ;
- une cause licite dans l'obligation.

Il en résulte que l'absence d'un de ces éléments empêche la formation du contrat, entaché de nullité pour n'avoir pas été légalement formé, au sens de l'article 1134 du code civil ("Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites ...).

Le recours à la notion de cause, entendue non plus comme l'une des conditions de formation du contrat, mais comme l'exigence d'une contrepartie réelle tout au long de l'exécution de ce contrat, de sorte que sa disparition justifierait la caducité du contrat, a suscité des controverses doctrinales extrêmement vives.

Par un arrêt non publié (Com. 29 juin 2010, pourvoi n° 09 67369, société Soffimat contre Société d'exploitation de chauffage), la Chambre commerciale de la Cour de cassation a en effet décidé dans un litige portant, comme dans celui du canal de Craponne, sur le paiement, pour des prestations de maintenance, d'une redevance forfaitaire devenue dérisoire par suite de l'évolution des circonstances économiques, que la cour d'appel aurait dû rechercher si l'évolution de ces circonstances et notamment l'augmentation du coût des matières premières et des métaux, postérieurement à la signature du contrat, n'avait pas eu pour effet, compte tenu de la redevance payée par l'un des cocontractants, de déséquilibrer l'économie générale du contrat tel que voulu par les parties lors de sa signature et de priver de toute contrepartie réelle l'engagement souscrit par le prestataire, ce qui était de nature à rendre sérieusement contestable l'obligation dont la société cliente sollicitait l'exécution.

Certains auteurs ont approuvé sans réserve cette décision, observant qu'en exploitant la notion de cause comme support conceptuel de l'imprévision, plutôt que celle de bonne foi, la Cour de cassation réduisait sensiblement les risques inhérents à la mise en œuvre de cette théorie (D. Mazeaud, Dalloz 2010, p. 2481).

## Pièce jointe n°2

D'autres ont exprimé de vigoureuses critiques, fondées sur la nécessaire intangibilité contractuelle (Genicon, Dalloz 2010, p. 2485), et sur les risques attachés à la théorie de l'imprévision qui, selon cet auteur, ne corrigerait que les déséquilibres les plus considérables, laissant intacts les déséquilibres simplement graves.

A cet égard ont été mentionnées (Genicon, *ibid.*) les pratiques de certains fournisseurs puissants *"qui, se disant dans une situation intenable, usent -ou abusent- de la clause de hardship qu'ils n'ont pas manqué d'insérer comme d'une justification un peu facile pour arracher des révisions à la baisse de leurs partenaires faibles, tout en se gardant bien d'agir de même avec leurs partenaires forts"*.

L'édification d'un droit des pratiques restrictives de concurrence, et particulièrement l'encadrement des conventions conclues entre professionnels, témoignent de l'intérêt porté par le législateur à ces problématiques - et des difficultés rencontrées pour les résoudre.

### **2.3. La notion de déséquilibre significatif**

L'article L 442-6-I, 2°, du code de commerce prohibe le fait de soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties.

Dans sa rédaction antérieure (article L 442-6-I, 1°), le même article visait les notions distinctes, d'abus de la relation de dépendance et de puissance d'achat donnant lieu à des conditions commerciales injustifiées.

M. Vogel (Traité de droit économique, 2012, n° 632 s.) relève que le nouveau texte met en place un véritable contrôle des relations abusives entre professionnels, en abandonnant la référence à la notion de dépendance, difficile à établir en pratique car interprétée par la Cour de cassation de la même manière que l'état de dépendance économique (Com. 23 octobre 2007). L'auteur note encore (*ibid.*) que le critère du déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties est proche de celui d'avantages excessifs et peut concerner tant l'équilibre économique que les clauses du contrat, l'expression plurielle employée dans l'article L 442-6-I 2° paraissant faire référence à un déséquilibre global de la relation devant être analysé à l'aune de l'ensemble des obligations respectives des parties.

La première décision rendue sous l'empire des nouvelles dispositions par le tribunal de commerce de Lille, le 6 janvier 2010 (JCP E, n° 5, 4 février 2010, act. 84), a conduit à la condamnation d'une grande enseigne de la distribution, pour déséquilibre manifeste des droits et obligations des parties au détriment des fournisseurs.

A cet égard, doit être relevée la condamnation, par les juges consulaires lillois, de l'absence de clause de modification des acomptes, en cours de contrat, ce qu'approuvent les commentateurs - au nom de la rationalité économique (J-C. Grall, note sous JCP E 4 février 2010, préc.).

Le jugement relève que le distributeur n'a pas prévu, dans les contrats commerciaux avec ses fournisseurs, de clause de modification, en cours de contrat, au cas où le volume d'affaires avec le fournisseur viendrait à baisser de manière significative, qu'il le reconnaisse et convient que le contrat pourrait être utilement complété sur ce point ; qu'en effet cette absence peut se traduire par une surestimation anormale des montants des acomptes réclamés par le distributeur qui pour sa part ne prend aucun engagement en termes de volumes d'achats.

## Pièce jointe n°2

Il relève, aussi, qu'en cas d'évolution négative d'activité, la charge de la réclamation incombe au fournisseur, qu'elle le met ainsi en situation de dépendance vis-à-vis du distributeur, et conclut que cette absence de clause de révision contribue à accroître le déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat.

On relèvera enfin que, dans une affaire mettant en cause la notion voisine d'avantage manifestement disproportionné au regard de la valeur du service rendu, s'agissant des services de coopération commerciale rendus par un distributeur et leur rémunération par les fournisseurs, attaquée par le ministère de l'économie comme manifestement disproportionnée à la valeur de ces services, la Chambre commerciale de la Cour de cassation a décidé (Com. 27 avril 2011, Bull. 61), au visa de l'article L 442-6-I, 2°, que *"si la faiblesse du chiffre d'affaires réalisé par le distributeur sur le ou les produits concernés par une action de coopération commerciale pendant la période de référence au regard de l'avantage qui lui a été consenti ou l'absence de progression significative des ventes pendant cette période peuvent constituer des éléments d'appréciation de l'éventuelle disproportion manifeste entre ces deux éléments, elles ne peuvent à elles seules constituer la preuve de cette disproportion manifeste, les distributeurs qui concluent des accords de coopération commerciale n'étant pas tenus à une obligation de résultat."*

*Il en résulte que la seule comparaison entre le prix payé par un fournisseur à un distributeur pour une prestation de promotion d'un produit par mise en tête de gondole et le chiffre d'affaires réalisé pour ce produit pendant la même période est insuffisant pour caractériser une disproportion manifeste entre les avantages obtenus par le distributeur et la valeur de ces services".*

Commentant cet arrêt, Mme Malaurie-Vignal (Contrats concurrence consommation n° 7, juillet 2011, comm. 160) note que la disproportion manifeste est extrêmement difficile à établir, et aussi délicate à mettre en œuvre que celle de déséquilibre significatif, ajoutant que "l'on risque de tomber dans les mêmes subtilités qu'en matière de cause de l'obligation ...".

### Conclusion

Dans la mesure où les dispositions analysées sont applicables, en tout ou en partie, aux pratiques en cause, et sous réserve de l'évolution d'une jurisprudence aujourd'hui rare et contrastée, mais amenée à se développer, la question posée à la Commission pourrait être appréciée au regard tant du code des marchés publics que des dispositions de l'article L. 442-6-I, 2°, du code de commerce et que, le cas échéant, de l'obligation de bonne foi - ou de loyauté - dans l'exécution du contrat.

Ainsi, la notion de "recours à une part importante de fournitures notamment de matières premières" pour la réalisation du marché, figurant dans le code des marchés publics, lequel entraîne l'obligation d'insertion d'une clause de révision de prix, devrait être interprétée non seulement au regard de la quantité de matière première en cause, mais aussi, de sa valeur au regard du prix global des fournitures objet du marché.

De même, pourrait constituer un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties, au sens de l'article L 442-6 du code de commerce, l'absence de clause de révision d'un contrat successif de fournitures de matériels conclu entre un grossiste et un partenaire commercial, alors que par suite de l'évolution des circonstances économiques -l'augmentation du prix des matières premières entrant dans la fabrication de ces matériels et la hausse corrélative des prix payés par le grossiste au fabricant/fournisseur-, est constatée une aggravation significative, sans contrepartie, de l'obligation du grossiste envers le partenaire commercial.

## Pièce jointe n°2

Dans tous les cas, devrait être prise en compte la notion de clause de révision “utile”, comme le refus d’en insérer dans la convention, lors de sa conclusion.

Enfin, dans la mesure où des liens contractuels exclusifs auraient été conclus entre les opérateurs économiques en cause pourraient être analysées au regard de la notion de bonne foi, ou de loyauté dans l’exécution du contrat, lesquelles imposeraient au premier de prendre des mesures concrètes permettant au second de bénéficier d’une mise en œuvre “utile” d’un contrat pour lui essentiel, même si ces mesures conduisent à une révision de la loi contractuelle initiale.

Délibéré et adopté par la Commission d’examen des pratiques commerciales en ses séances plénières des 2 février, 11 avril et 16 mai 2012, présidée par Mme Catherine VAUTRIN.

**Pièce jointe n°3**

**Avis de la Direction des Affaires  
Juridiques**





DIRECTION DES AFFAIRES JURIDIQUES  
SOUS-DIRECTION DU DROIT DES REGULATIONS ECONOMIQUES

PARIS, LE

15 MARS 2013

Bureau du droit des entreprises et de l'immatériel  
Affaire suivie par Samuel SEROC  
☎ : 01 44 97 02 80  
[samuel.seroc@finances.gouv.fr](mailto:samuel.seroc@finances.gouv.fr)

N°2013- 02656 COJU

NOTE POUR L'INSPECTION GENERALES DES FINANCES

A L'ATTENTION DE M. REMI TOUSSAIN

**CAB N° 0 5 9 4**

**Objet : Mission IGF sur les relations commerciales dans les filières agro-alimentaires.**

**Réf. :** Votre saisine par courriel du 26 février 2013 et notre réunion du 5 mars 2013, à échéance du 16 mars 2013.

*Le législateur est compétent pour prévoir l'obligation d'insérer une clause de renégociation dans les contrats entre fournisseurs et distributeurs.*

*L'introduction par voie réglementaire nécessiterait l'existence d'une base légale. Les articles L. 442-6 et L. 442-9 du code de commerce ne semblent toutefois pas pouvoir constituer une telle base légale.*

Les relations entre les fournisseurs et les distributeurs font l'objet d'un encadrement spécifique au titre IV du livre IV du code de commerce relatif à la transparence, aux pratiques restrictives de concurrence et d'autres pratiques prohibées.

La loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie a notamment modifié l'article L 442-6 I du code de commerce pour prévoir qu'engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé, le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers, « de soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties ».

Le paragraphe III du même article L. 442-6 permet au ministre chargé de l'économie, qui constate ce type de pratiques, d'introduire une action en justice en vue d'ordonner la cessation des pratiques ou de faire constater la nullité des clauses ou contrats illicites et, le cas échéant, de demander le prononcé d'une amende civile dont le montant ne peut être supérieur à 2 millions d'euros.

Dans un contexte de forte volatilité des prix des matières premières agricoles, votre mission a pour objet de créer une disposition relative à certains produits agricoles et alimentaires dont la liste reste à définir, visant à introduire, de manière obligatoire, dans les contrats entre fournisseurs et distributeurs, une clause de renégociation du contrat en cours dont le déclenchement serait déterminé par des critères objectifs choisis par les parties. Lors de notre réunion du 5 mars 2013, vous nous avez précisé que cette obligation concernerait finalement les contrats relatifs à tous les produits agricoles.

Dans le souci de ne pas revenir sur les dispositions difficilement adoptées lors du vote de la loi LME, vous nous interrogez sur la possibilité d'introduire une telle disposition par voie réglementaire.

## **1. Seul le législateur est compétent pour introduire une obligation contractuelle.**

**1.1** Aux termes de l'article 34 de la Constitution, « *la loi détermine les principes fondamentaux (...) du régime de la propriété, des droits réels et des obligations civiles et commerciales* ».

En l'espèce, il s'agirait d'introduire une obligation imposant aux parties d'insérer une clause de renégociation de divers éléments du contrat, et notamment du prix.

Le Conseil constitutionnel a précisé que l'article 34 de la Constitution réserve à la loi la détermination des principes fondamentaux du régime des obligations civiles et commerciales, au rang desquels il convient de ranger la liberté contractuelle<sup>1</sup>.

C'est ainsi que, dans sa décision du 6 octobre 2010<sup>2</sup>, le Conseil a précisé que « *ressortissent en particulier aux principes fondamentaux de ces obligations civiles et commerciales les dispositions qui mettent en cause leur existence même* ».

Le Conseil d'Etat, à propos de contrats de bail, a ainsi jugé que le pouvoir réglementaire ne tenait d'aucun texte la compétence pour édicter des dispositions de nature à apporter une limitation à la liberté contractuelle, qui ne pouvait résulter que de la loi<sup>3</sup>.

En l'espèce, le projet de texte que vous envisagez est de nature à apporter une limitation à la liberté contractuelle puisqu'il exige l'insertion obligatoire d'une clause dans le contrat liant le distributeur au fournisseur.

Par conséquent, il est nécessaire que le législateur intervienne pour rendre obligatoire la présence d'une clause de renégociation dans les contrats entre fournisseurs et distributeurs.

## **2. Les dispositions législatives du code de commerce ne constituent pas une base légale permettant de fonder un décret qui introduirait l'obligation d'une clause de renégociation dans les contrats entre fournisseurs et distributeurs.**

**2.1** L'article L. 442-6 I 2° relatif au déséquilibre significatif prohibe les pratiques par lesquelles un producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers soumet ou tente de soumettre « *un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties* ».

<sup>1</sup> Cons. const., 4 juin 1984, n° 84-137 L, cons. 1.

<sup>2</sup> Cons. const., 6 octobre 2010, n°2010-45 QPC, cons. 4.

<sup>3</sup> CE Sect. 3 octobre 1980, Fédération française des professionnels immobiliers et commerciaux, n° 12955.

2.1.1 La rédaction de cet article semble nécessiter la démonstration d'un élément intentionnel d'une partie au contrat pour engager sa responsabilité. Or, la volatilité des prix agricoles est indépendante de la volonté des parties au contrat.

La notion de déséquilibre significatif n'a pas de définition légale précise. L'exposé des motifs de la loi de modernisation de l'économie indique que, « dans un souci de simplification et d'effectivité, la notion de "déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties" remplace celle d'"abus de la relation de dépendance" et de "puissance d'achat ou de vente". Les juridictions pourront consulter la commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) ».

La commission des affaires économiques de l'Assemblée nationale a considéré que « la non-réalisation effective (de l'engagement) ou le déséquilibre flagrant tomberont "automatiquement" sous le coup d'un déséquilibre significatif »<sup>4</sup>.

Dans un avis sur les abus dans la relation commerciale, la CEPC a estimé que « la notion nouvelle de déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties a vocation à appréhender toute situation, qu'elle comporte ou non des pratiques décrites par un autre alinéa de l'article L. 442-6 du code de commerce. Elle pourra être appréciée au regard des effets de l'application de la convention sur les parties. Démontrer qu'une pratique crée un déséquilibre significatif au détriment d'un partenaire commercial ne requiert pas de prouver, au préalable, que l'auteur de la pratique détient une puissance d'achat ou de vente »<sup>5</sup>.

Dans sa décision du 13 janvier 2011, le Conseil constitutionnel<sup>6</sup> a validé la constitutionnalité de la disposition relative au déséquilibre significatif introduite par la loi de modernisation de l'économie. Il a jugé que celle-ci était suffisamment claire et précise, notamment en se référant à la définition de cette notion donnée par l'article L. 132-1 du code de la consommation<sup>7</sup> et à la jurisprudence qui avait participé à cette définition.

Ainsi, un nombre potentiellement très important de pratiques commerciales est susceptible d'entrer dans le champ d'application de l'article L. 442-6 I 2° – c'est même précisément ce qui a motivé le législateur constatant que les « incriminations » précédentes n'avaient pas permis de mettre fin aux pratiques dommageables.

2.1.2 Au regard de ces éléments, il y a lieu de considérer, à l'instar du Conseil constitutionnel qui a jugé que l'incrimination prévue à l'article L. 442-6 était définie en des termes suffisamment clairs et précis pour ne pas méconnaître le principe de légalité des délits, que cette disposition ne nécessite pas de texte d'application.

D'ailleurs, l'article L. 442-6 du code de commerce ne renvoie pas à un décret d'application.

Toutefois, une telle absence n'est pas de nature à empêcher l'intervention du pouvoir réglementaire.

Selon la doctrine administrative: « le titulaire du pouvoir réglementaire général prend les règlements nécessaires à l'application des lois, soit de sa propre initiative, soit (cas le plus fréquent) sur le vu des dispositions législatives prévoyant que des décrets préciseront leurs modalités d'application »<sup>8</sup>. Elle

<sup>4</sup> M. Jean-Paul Charié, *Rapport fait au nom de la commission des affaires économiques, de l'environnement et du territoire sur le projet de loi de modernisation de l'économie*, Assemblée nationale, XIII<sup>e</sup> législature, n° 908, 22 mai 2008, p. 115.

<sup>5</sup> CEPC, *Les abus dans les relations commerciales*, avis mis à jour le 10 juillet 2010.

<sup>6</sup> Cons. const., 13 janvier 2011, n° 2010-85 QPC.

<sup>7</sup> Article L. 132-1 du code de la consommation : « Dans les contrats conclus entre professionnels et non-professionnels ou consommateurs, sont abusives les clauses qui ont pour objet ou pour effet de créer, au détriment du non-professionnel ou du consommateur, un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat. / Un décret en Conseil d'Etat, pris après avis de la commission instituée à l'article L. 534-1, détermine une liste de clauses présumées abusives ; en cas de litige concernant un contrat comportant une telle clause, le professionnel doit apporter la preuve du caractère non abusif de la clause litigieuse... ».

<sup>8</sup> M. Chapuis (droit administratif général, tome 1, n° 832).

précise également que « *le pouvoir réglementaire peut toujours compléter une loi par décret simple et que le renvoi implicite du législateur suppose que la loi nécessite l'intervention d'un décret* »<sup>9</sup>.

La jurisprudence admet l'intervention du Gouvernement sans renvoi explicite dès lors qu'il « *s'est borné à prendre des mesures répondant à l'objet défini par la loi* » (Conseil d'Etat, 8 mai 1964, Société La verrerie cristallerie d'Arques, G. Durand et Cie).

En l'espèce, eu égard au caractère clair et précis de la notion de déséquilibre significatif, souligné par le Conseil constitutionnel, et à l'intention du législateur d'incriminer, à travers cette notion, le plus largement possible les pratiques commerciales déséquilibrées, l'intervention du pouvoir réglementaire serait injustifiée.

**2.1.3** Au demeurant, le juge judiciaire a d'ores et déjà admis, dans des circonstances particulières, que le fait de ne pas prévoir de clauses de renégociation est susceptible de créer un déséquilibre significatif.

Le tribunal de commerce de Lille a, dans un jugement du 7 septembre 2011, considéré que l'absence de clause de renégociation tarifaire dans un contrat de distribution conclu entre Auchan et un fournisseur « *pourrait nuire à la préservation de l'équilibre commercial* »<sup>10</sup>.

La commission d'examen des pratiques commerciales, par un avis en date du 22 septembre 2011<sup>11</sup>, a estimé que des pratiques visant pour un fournisseur « *à exclure dans ses conditions générales d'achat l'insertion de clauses d'adaptation, d'indexation ou de hardship permettant la renégociation du contrat aux fins, notamment, d'un partage de surcoûts (...)* » étaient susceptibles de créer un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties.

Le fait de ne pas prévoir de clause de renégociation dans les contrats de distribution peut donc d'ores et déjà constituer une cause de déséquilibre significatif en présence de hausses de coûts et est donc susceptible d'être sanctionné par le juge sur le fondement des dispositions de l'article L. 442-6 du code de commerce.

**2.2** Le deuxième alinéa de l'article L. 442-9 du code de commerce prévoit l'engagement de la responsabilité de tout revendeur qui exigerait de son fournisseur, en situation de forte hausse de cours de certaines matières premières agricoles, ~~des prix de cession abusivement bas~~ pour des produits agricoles périssables ou issus de cycles courts de productions, d'animaux vifs, de carcasses, pour les produits de l'aquaculture, ainsi que pour les produits alimentaires de consommation courantes issus de la première transformation de ces produits.

Sur ce fondement, le décret n° 2008-534 du 5 juin 2008 fixe les conditions définissant la situation de forte hausse des cours de certaines matières premières ainsi que la liste des produits concernés.

Toutefois, le champ d'application de cette disposition ne correspond pas au projet envisagé en ce qu'elle ne concerne que certains produits agricoles périssables ou issus de cycles courts de production dont la liste est fixée par décret. Or, selon vos dernières informations, vous envisagez d'introduire un dispositif général à destination de tous les produits agricoles et alimentaires.

Par ailleurs, pour les raisons décrites ci-avant, l'intervention du pouvoir réglementaire, sur le fondement du deuxième alinéa de l'article L. 442-9 du code de commerce, serait illégale.

<sup>9</sup> M. Rémy (« Légistique », p. 286 et 287).

<sup>10</sup> T. Com. Lille, 7 septembre 2011, n°2009/05105, Min économie c/ SAS Eurauchan 200.

<sup>11</sup> Avis n°11-06 relatif à deux questions posées par une fédération professionnelle industrielle, 22 septembre 2011.

En effet, en dehors du renvoi à un décret pour la définition de la situation de forte hausse des cours et pour la détermination de la liste des produits agricoles concernés, la disposition légale en cause ne requiert pas l'intervention du pouvoir réglementaire pour être applicable.

L'intention du législateur n'est pas de rendre obligatoire l'insertion dans les contrats entre fournisseurs et distributeurs d'une clause de renégociation. L'article L. 442-9 vise uniquement à engager la responsabilité de l'acheteur qui abuserait de la fragilité du fournisseur pour lui imposer des prix sans rapport avec le prix de revient, ne tenant aucun compte d'une hausse significative du cours des matières premières.

L'article L. 442-9 du code de commerce ne permet donc pas d'introduire par décret une obligation de prévoir une clause de renégociation dans les contrats en cause.

Sauf autres dispositions législatives qui n'ont pu être identifiées dans le cadre de la présente étude (par exemple dans le code rural) sur lesquelles pourrait se fonder un texte réglementaire, il semble que l'intervention du législateur soit nécessaire pour introduire une obligation de renégociation dans les contrats entre distributeurs et fournisseurs dans le domaine agricole.

**3. La disposition envisagée, eu égard à la sanction qui s'y attache, devra être suffisamment claire et précise et être justifiée au regard du principe d'égalité et de liberté contractuelle.**

3.1 Vous nous avez précisé que l'absence de clause de renégociation, rendue obligatoire, serait sanctionnée.

En vertu de l'article 8 de la Déclaration de 1789 qui dispose que « *la loi ne doit établir que des peines strictement et évidemment nécessaires, et nul ne peut être puni qu'en vertu d'une loi établie et promulguée antérieurement au délit, et légalement appliquée.* » et de l'article 34 de la Constitution, le législateur doit fixer les règles concernant la détermination des infractions et, par suite, en définir les éléments constitutifs en des termes clairs et précis.

Le principe de légalité des délits et des peines est applicable non seulement aux peines prononcées par les juridictions répressives, mais à toute sanction ayant le caractère d'une punition, même si le législateur a laissé le soin de la prononcer à une autorité de nature non juridictionnelle<sup>12</sup>.

Ainsi, dans une décision du 12 janvier 2002, le Conseil constitutionnel<sup>13</sup> a précisé, s'agissant d'une disposition instaurant le délit de harcèlement par un l'employeur portant atteinte aux droits des salariés, que « *si l'article L. 122-49 nouveau du code du travail n'a pas précisé les " droits " du salarié auxquels les agissements incriminés sont susceptibles de porter atteinte, il doit être regardé comme ayant visé les droits de la personne au travail, tels qu'ils sont énoncés à l'article L. 120-2 du code du travail ; que, sous cette réserve, doivent être rejetés les griefs tirés tant du défaut de clarté de la loi que de la méconnaissance du principe de légalité des délits* ».

Par conséquent, il conviendra de prévoir de manière suffisamment précise le champ d'application de la clause de renégociation qui portera, par exemple, sur le prix, les quantités et d'autres engagements.

3.2 Par ailleurs, il sera nécessaire de bien veiller à ce que seule l'absence de clause de renégociation dans le contrat soit sanctionnée et non pas la mise en œuvre effective de la renégociation dont le déclenchement serait, selon vos souhaits, fonction de critères objectifs déterminés par les parties.

<sup>12</sup> Cons. const., n° 2009-580 DC du 10 juin 2009, *Loi favorisant la diffusion et la protection de la création sur internet*, cons. 14, à propos des sanctions susceptibles d'être prononcées par la Haute Autorité pour la diffusion des œuvres et la protection des droits sur internet (HADOPI) ; Cons. const., 13 janvier 2010, n° 2010-85 QPC..

<sup>13</sup> Cons. const., n° 2001-455 DC du 12 janvier 2002 relative à la loi de modernisation sociale, considérant 83.

En effet, prévoir une sanction de la renégociation dont la mise en œuvre serait déterminée selon des critères décidés par les parties risque d'encourir la censure du juge constitutionnel en ce que le champ d'application d'une loi de nature répressive serait définie par des personnes privées et non par la loi<sup>14</sup>.

**3.3** La disposition envisagée, en ce qu'elle impose l'insertion obligatoire d'une clause de renégociation dans les contrats entre fournisseurs et distributeurs, serait de nature à porter atteinte à la liberté contractuelle.

Le législateur y apporter des dérogations lorsque celles-ci sont justifiées par des motifs d'intérêt général (Cons. Const., n° 2006-543 DC, 30 novembre 2006) : ainsi ne constitue pas une atteinte inconstitutionnelle à la liberté contractuelle l'obligation faite aux collectivités locales ayant concédé à GDF la distribution publique de gaz naturel de renouveler leur concession avec cette entreprise devenue privée.

En l'espèce, l'intérêt général pouvant justifier une telle mesure pourrait être la nécessité d'équilibrer les relations entre les fournisseurs et les distributeurs et donc de préserver une situation concurrentielle.

**3.4** Dans l'hypothèse où vous opteriez pour un dispositif applicable uniquement à certains produits agricoles, celui-ci pourrait porter atteinte au principe d'égalité.

Le principe d'égalité ne s'oppose toutefois ni à ce que le législateur traite de manière différente des situations différentes, ni à ce qu'il soit dérogé à l'égalité pour un motif d'intérêt général, pourvu que dans l'un et l'autre cas, la différence de traitement soit en rapport avec l'objet du texte qui l'institue.

L'intérêt général peut donc justifier des différences de traitement (Cons. const., 3 juillet 1986, n° 86-209 DC, considérant 33) ; il est cependant nécessaire qu'existe un lien direct entre la discrimination et l'objet de la loi (Cons. const., 30 décembre 1991, n° 91-302 DC, considérant 7).

Par conséquent, dès lors qu'il sera démontré un intérêt général justifiant le traitement différencié pour certains produits agricoles, l'atteinte au principe d'égalité sera justifiée.

La directrice des affaires juridiques



Catherine BERGEAL

<sup>14</sup> Conseil d'Etat avis, 31 mars 2011, n° 384892 : le CE avait estimé, à propos d'une infraction relative au secret des affaires, que la délimitation du champ d'application de la loi pénale définie par une personne privée et non par la loi est contraire à la Constitution.

## **ANNEXE II**

### **Les textes et accords en matière de relations commerciales au sein des filières agroalimentaires**



# SOMMAIRE

<b>1. UNE LÉGISLATION AGRICOLE EUROPÉENNE ET NATIONALE QUI VISE À RENFORCER L'ORGANISATION DES FILIÈRES À MESURE QUE L'EUROPE AFFAIBLIT LES MÉCANISMES D'INTERVENTION DE LA PAC.....</b>	<b>1</b>
1.1. Les organisations de producteurs agricoles visent à accroître le pouvoir économique des producteurs.....	1
1.2. Les contrats agricoles ont été renforcés par la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche du 27 juillet 2010.....	3
1.2.1. <i>Pour la vente de la production, la loi a prévu qu'une offre de contrats pouvait être rendue obligatoire par accord interprofessionnel de filière ou par décret spécifique.....</i>	<i>3</i>
1.2.2. <i>Ces contrats sont essentiellement mis en œuvre aujourd'hui dans les secteurs ovin et laitier.....</i>	<i>3</i>
1.2.3. <i>Le médiateur des contrats agricoles.....</i>	<i>7</i>
1.3. Les interprofessions pourraient jouer un rôle accru dans les négociations commerciales compte tenu des missions qui leurs sont confiées.....	7
1.4. Le projet de réforme de la PAC en cours de négociation offre des perspectives intéressantes pour le développement de l'organisation des producteurs et la contractualisation.....	9
<b>2. APPLICABLE AUX SECTEURS DE L'ALIMENTATION, LES DISPOSITIFS GÉNÉRAUX RÉGISSANT LES RELATIONS COMMERCIALES ONT CONNU UNE ABONDANTE SUCCESSION DE MODIFICATIONS JUSQU'EN 2008, QUI APPELLE UNE CONSOLIDATION.....</b>	<b>10</b>
2.1. La législation en matière de relations commerciales, une abondante succession de textes.....	10
2.2. Les textes de 2008 paraissent avoir atteint leurs objectifs en termes d'évolution des prix à la consommation.....	13
2.3. En revanche, les objectifs de transparence et d'équilibre des relations entre fournisseurs et grande distribution semblent encore loin d'être atteints.....	13
2.3.1. <i>La question des délais de paiement a bien progressé.....</i>	<i>14</i>
2.3.2. <i>Les nouvelles conditions de la négociation commerciale sont encore trop souvent bafouées, de sorte que la transparence et l'équilibre recherchés ne sont pas atteints.....</i>	<i>14</i>
2.4. Il en résulte un climat de tensions et un appel aux pouvoirs publics qui conduit parfois à la tentation de revenir devant le législateur.....	19
2.5. La stabilité législative, accompagnée d'une politique de contrôle et de sanctions et du développement de cadres de bonnes pratiques paraît être aujourd'hui, la meilleure voie de progrès durable.....	20
2.5.1. <i>La fermeté de l'Etat dans l'application de la loi est une des conditions fortes pour un retour à plus de sérénité.....</i>	<i>21</i>
2.5.2. <i>En écho aux démarches interprofessionnelles, le rôle de la CEPC est essentiel.....</i>	<i>23</i>
2.5.3. <i>Le médiateur des relations interentreprises.....</i>	<i>27</i>

<b>3. LES ACCORDS VOLONTAIRES DE 2011 .....</b>	<b>29</b>
3.1. Les accords du 3 mai sur la prise en compte des variations excessive.....	31
3.2. Au final, les accords volontaires de filières permettent de tirer un certain nombre d'enseignements.....	33

## INTRODUCTION

Les relations commerciales dans les filières agricoles et alimentaires sont marquées par une double filiation réglementaire, qui leur confère un caractère particulier.

- ◆ Les marchés des produits agricoles et alimentaires sont tout d'abord l'objet, depuis la création de la Communauté Economique Européenne (CEE), de dispositions communautaires particulières. Le traité fondateur, qui posait le principe de la primauté du **droit de la concurrence**, avait dès l'origine prévu **des dérogations en matière agricole**. Dans ce cadre, la **Politique Agricole Commune (PAC)** a notamment développé deux grands types de mesures :
  - des mesures de soutien aux marchés agricoles (intervention sur les volumes et sur les prix) ;
  - des dispositions favorisant l'organisation des producteurs pour la mise en marché de leurs produits et, pour certaines filières, le développement d'interprofessions, associant l'aval de la production ;
- ◆ Ils sont également régis par les règles nationales générales, celles du **code de commerce**, respectueuses elles-mêmes du droit de la concurrence européen.

### 1. Une législation agricole européenne et nationale qui vise à renforcer l'organisation des filières à mesure que l'Europe affaiblit les mécanismes d'intervention de la PAC

L'économie agricole a été construite pendant les cinquante dernières années sur une régulation européenne des marchés appuyée sur une organisation croissante des producteurs encouragée au niveau national.

Au niveau européen, les produits agricoles bénéficiaient de prix d'achat garantis grâce à des mécanismes publics d'intervention et de stockage. Ces mécanismes, différents selon les productions, ont été progressivement réduits. Les quantités pouvant bénéficier de ces prix d'intervention ont été limitées<sup>1</sup>. Les prix d'intervention ont été diminués<sup>2</sup> et des aides directes découplées de la production étant progressivement mises en place en contrepartie<sup>3</sup>. Pour l'application de cette politique d'intervention sur les marchés, les règles de la politique agricole commune ont bénéficié de dérogations par rapport au droit de la concurrence. De même en France, des règles particulières ont été fixées pour l'organisation des producteurs et la mise en marché des produits agricoles. C'est notamment le cas des organisations de producteurs et des interprofessions agricoles.

#### 1.1. Les organisations de producteurs agricoles visent à accroître le pouvoir économique des producteurs

- ◆ **En France** afin de renforcer le poids des agriculteurs dans la négociation de la vente de leurs produits, divers mécanismes ont été mis en place au fur et à mesure de l'organisation des diverses filières.

---

<sup>1</sup> 1984 : mise en place des quotas laitiers.

<sup>2</sup> 1992 : forte réduction des prix de soutien des céréales et mise en place des premières aides directes, couplées à ces produits.

<sup>3</sup> 2003 : découplage des aides directes par rapport à la production.

## Annexe II

Les exploitations agricoles sont en effet défavorisées dans la relation avec leurs clients car elles sont généralement de petite taille et soumises à des aléas économiques et climatiques qui les fragilisent. Cette faiblesse est telle qu'elle peut aller jusqu'à la mise en cause de la pérennité des entreprises. C'est pourquoi les pouvoirs publics ont encouragé et garanti la constitution et la reconnaissance juridique d'organisations de producteurs.

Les organisations de producteurs ont pour principal objectif de permettre à des producteurs agricoles de s'associer, essentiellement pour regrouper la commercialisation de leurs produits et améliorer les conditions de leur production (appui technique, conditionnement...).

L'article L551-1 du code rural définit les conditions dans lesquelles peuvent être reconnues les organisations de producteurs « *par l'autorité administrative* ». Parmi ces conditions, il convient en particulier que :

- « *elles justifient d'une activité économique suffisante au regard de la concentration des opérateurs sur le marché* » Les critères correspondants sont définis par décret, filière par filière ;
- « *leurs statuts prévoient que tout ou partie de la production de leurs membres associés ou actionnaires leur est cédé en vue de sa commercialisation* ».

La partie réglementaire du code rural (D551-2 ,1° g) précise que les producteurs qui y sont adhérents s'engagent à « *vendre par l'intermédiaire de l'organisation de producteurs, dans les conditions prévues par les dispositions applicables au secteur concerné, une quantité déterminée de leur production pour les produits concernés* »

De multiples exceptions sont toutefois prévues pour différentes filières (fruits et légumes, viande bovine, viticulture, aviculture, etc...), en fonction du contexte communautaire (notamment pour le lait de vache et les fruits et légumes...) ou de la capacité et la volonté d'organisation de la filière. Ainsi, la filière viande bovine continue à bénéficier, pour la reconnaissance de ses organisations de producteurs, d'une exception à l'obligation de commercialisation commune précitée.

◆ **Au niveau européen**, les organisations de producteurs sont également encouragées

Dès l'origine de la PAC, les organisations de producteurs ont été encouragées, en particulier dans les secteurs (fruits et légumes) qui bénéficiaient moins des mécanismes régulateurs de marché. A la faveur du mouvement de démantèlement de ces derniers, engagé depuis 1992, l'Union Européenne a conforté l'existence des organisations de producteurs reconnues et a considéré qu'elles devaient renforcer le maillon des producteurs agricoles afin de leur permettre, en s'organisant, d'être des acteurs à part entière du marché.

Ainsi, dans le secteur des fruits et légumes, les soutiens communautaires sont liés à un programme présenté par une organisation de producteurs dont les membres doivent avoir mis en commun la commercialisation de leur production et que l'Etat doit avoir reconnu.

## **1.2. Les contrats agricoles ont été renforcés par la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche du 27 juillet 2010**

### **1.2.1. Pour la vente de la production, la loi a prévu qu'une offre de contrats pouvait être rendue obligatoire par accord interprofessionnel de filière ou par décret spécifique**

La loi du 27 juillet 2010, dite « de modernisation de l'agriculture et de la pêche » (LMAP) a prévu la possibilité de rendre obligatoire la proposition de contrats écrits par les acheteurs aux agriculteurs pour des filières déterminées soit par décret soit par accord interprofessionnel « étendu »<sup>4</sup>.

La loi fixe de manière précise le contenu de ces contrats. Ils doivent comporter des clauses relatives à la durée du contrat (de un à cinq ans), aux volumes et aux caractéristiques des produits à livrer, aux modalités de collecte ou de livraison des produits, aux critères et modalités de détermination du prix, aux modalités de paiement et aux modalités de révision et de résiliation du contrat ou au préavis de rupture.

Deux décrets du 30 décembre 2010 rendent les contrats obligatoires pour les fruits et légumes frais et le lait de vache à compter du 1<sup>er</sup> avril 2011. Le secteur ovin a fait l'objet d'un accord interprofessionnel, étendu le 15 février 2011. Ces dispositions ont été prises après avis de l'Autorité de la Concurrence. Elles n'ont pas été suivies d'effets pour les fruits et légumes, mais elles le sont désormais largement dans la filière laitière et dans le secteur ovin.

### **1.2.2. Ces contrats sont essentiellement mis en œuvre aujourd'hui dans les secteurs ovin et laitier**

#### ***1.2.2.1. Le secteur ovin est encadré par un accord interprofessionnel étendu***

Le secteur ovin est à ce jour le seul à avoir établi un accord interprofessionnel dans le cadre de la LMAP. Cet accord a été étendu par arrêté du 15 Février 2011.

L'accord conclu pour une durée de trois ans renouvelables comporte des clauses sur les volumes faisant l'objet de la contractualisation, le calendrier de mise en marché, les modalités de collecte et de livraison, les critères et modalités de détermination des prix - les indicateurs de tendance publiés par l'interprofession peuvent être utilisés à ce titre -, les modalités de paiement entre les éleveurs et les divers acheteurs. Cet accord a été accompagné par la majoration de l'aide aux ovins pour les adhérents à une organisation de producteur commerciale.

#### ***1.2.2.2. Le secteur laitier développe la contractualisation, et se réfère largement à une grille de prix établie par l'interprofession***

Les contrats du secteur laitier permettent d'améliorer le rééquilibrage et la transparence de la négociation entre les éleveurs et les entreprises ; ils s'inscrivent nettement dans la durée et favorisent le partage des informations sur le marché.

---

<sup>4</sup> C'est-à-dire rendu obligatoire par les pouvoirs publics.

## Annexe II

Dans le secteur laitier, l'Union Européenne face à une situation de crise traversée par la filière, a également pris en 2011 des dispositions très novatrices sur les organisations de producteurs. Ces dispositions s'inscrivent dans la suite des dispositions de la LMAP, renforçant le pouvoir de négociation des contrats par les producteurs (Encadré 1).

Un rapport du CGAAER de juillet 2012<sup>5</sup> propose diverses améliorations qui paraissent nécessaires dans la perspective de fin des quotas laitiers en 2015.

### Encadré 1 : les nouvelles dispositions européennes dans le secteur laitier

Le règlement (UE) n° 261/2012 du Parlement européen et du Conseil en date du 14 mars 2012, « portant modification du règlement 1234/2007 du Conseil en ce qui concerne les relations contractuelles dans le secteur du lait et des produits laitiers » observe dans ses considérants que « *la nette décreue des prix des produits laitiers de base ne s'est pas intégralement répercutée sur les produits laitiers proposés aux consommateurs* » Il ajoute que « *(les) contrats [écrits et formels] pourraient contribuer à responsabiliser les opérateurs de la filière à [...] prendre en compte les signaux du marché et à favoriser l'adaptation de l'offre à la demande* ».

Le texte du règlement prévoit que les Etats membres peuvent rendre obligatoire la conclusion de contrats en soulignant « *qu'il est important que le prix à payer à la livraison puisse être fixé dans le contrat* » et qu'il « *convient de renforcer le pouvoir de négociation [des agriculteurs laitiers] ...en permettant aux organisations de producteurs constituées uniquement d'agriculteurs laitiers ou de leurs associations de négocier collectivement avec une laiterie les clauses des contrats et notamment le prix pour tout ou partie de la production de leurs membres agriculteurs* ». Le règlement autorise les Etats membres à reconnaître les organisations interprofessionnelles, dont les activités de connaissance du marché et de promotion des produits sont listées, ainsi que « *l'élaboration de contrats types* ». Les conditions requises pour la reconnaissance des organisations de producteurs et les déclarations nécessaires sont précisées.

Enfin, la nouveauté de ce texte figure pour l'essentiel dans l'article 126 quater modifié du règlement 2007/1234 précité sous le titre « *négociations contractuelles dans le secteur du lait et des produits laitiers* ». Il autorise en effet les organisations de producteurs à négocier, au nom de leurs membres, pour tout ou partie de leur production, des contrats de livraison de lait cru à un transformateur, « *qu'il y ait ou non transfert de propriété des agriculteurs à l'organisation de producteurs* ». Des limites sont fixées pour les volumes négociables (3,5 % de la production totale de l'Union ; 33 % de la production nationale de l'Etat membre) coupant court par avance à toutes les discussions potentielles autour de la notion de « *marché pertinent* ».

Les novations apportées par ce texte européen permettent une bonne application en France des dispositifs contractuels de la LMAP tels que décrits ci-dessus. Elles en renforcent même la portée par la reconnaissance des organisations de producteurs dans la négociation de contrats collectifs, en précisant clairement le périmètre du « *marché pertinent* » et les limites de taille à la reconnaissance d'une organisation de producteurs, ce qui écarte toute incertitude sur la compatibilité avec le droit de la concurrence européen.

A ce jour, une dizaine d'organisations de producteurs ont été ainsi reconnues et la majorité des producteurs de lait s'est vue proposer un contrat écrit. Les organisations ont été reconnues soit par bassin de production, soit par entreprise de collecte. Le seuil minimal de reconnaissance par l'Etat a été fixé à 200 producteurs ou 60 millions de litres de lait (sauf pour les filières « *qualité* »).

Dans la majorité des cas, la fixation contractuelle des prix du lait s'appuie sur les références établies par l'interprofession laitière (Encadré 2). L'Autorité de la Concurrence a donné un avis favorable à cet accord interprofessionnel.

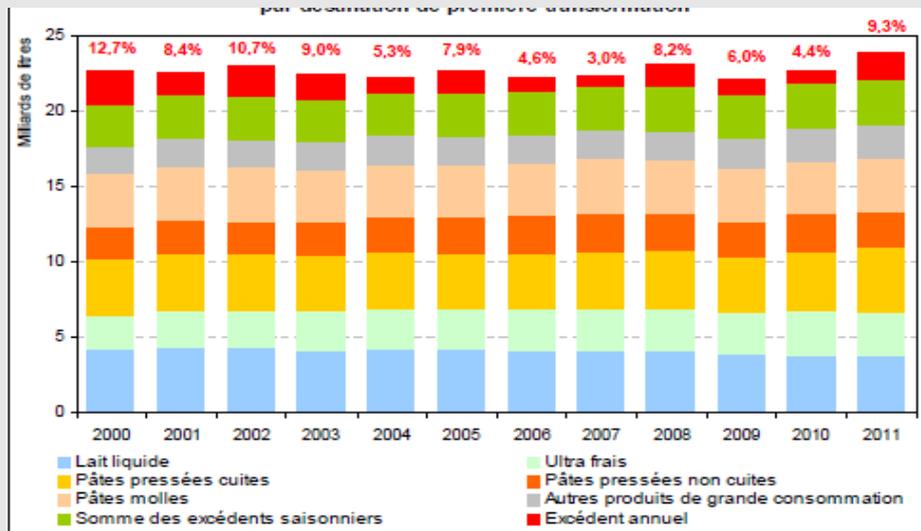
---

<sup>5</sup> Cf. Rapport CGAAER 12100 de juillet 2012. La contractualisation dans le secteur laitier. J.B. Danel, G.P. Malpel, P. Texier).

**Encadré 2 : La fixation du prix du lait**

Le prix du lait est très dépendant d'une offre européenne encore largement liée aux quotas laitiers qui disparaîtront en 2015. De plus, comme l'analyse l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, les produits industriels fabriqués par l'industrie laitière sont éminemment divers et leur valorisation très variable selon les entreprises et les saisons. Le « lait de consommation » représente 14 % en valeur des achats des ménages en produit laitiers. Les produits davantage transformés et *markettés* (fromages, yaourts, autres produits...), qu'ils soient ou non commercialisés sous marque de distributeurs, représentent donc la part la plus significative des achats des ménages pour les produits laitiers. La quantité de lait utilisée dans ces produits transformés peut être très réduite, et donc la part de la matière première peut ne représenter qu'une part négligeable du coût de production.

**Graphique 1 : Répartition des utilisations du lait entier collecté par destination de première transformation**



*Source*: FranceAgriMer d'après enquête mensuelle laitière FranceAgriMer / SSP, Anses et Cereopa in l'observatoire des prix et des marges.

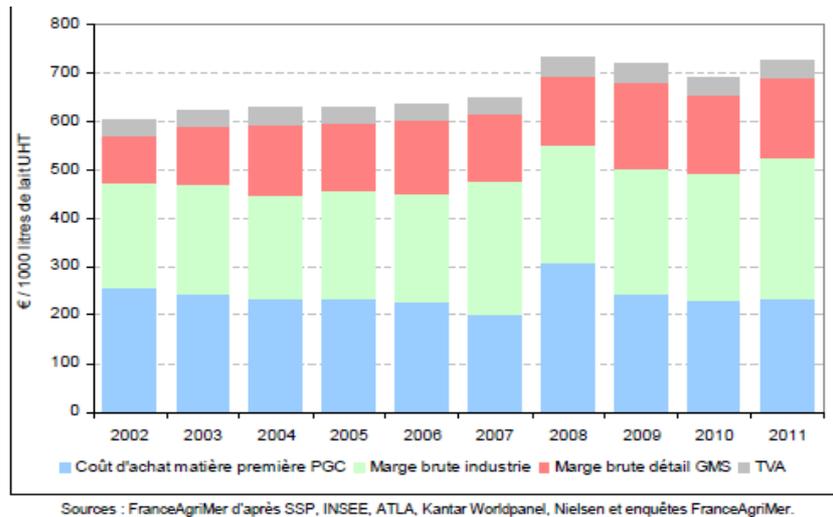
Le prix du lait est fixé par chaque entreprise et, depuis 2012, sur la base d'un contrat qui peut être négocié par des organisations de producteurs reconnues. Une grille de référence déterminée par le centre national interprofessionnel de l'économie (CNIEL) sert généralement de base dans les contrats signés entre les entreprises et leurs producteurs. Ces critères sont très liés à l'économie du secteur et à la volatilité des cours du lait sur les marchés. On peut les résumer aux points suivants :

- un prix par bassin, fixé en fonction du prix de la **moyenne de campagne précédente** ;
- un indice fixé par le CNIEL, en fonction de la **cotation observée des produits industriels** ;
- un comparatif de prix (« indice de compétitivité ») avec les **prix des produits industriels allemands** ;
- un indice de **saisonnalité** par bassin ;
- une flexibilité propre à **chaque entreprise** industrielle qui dépend en partie du « mix-produit » de la firme.

## Annexe II

Le prix d'achat du lait par les industriels est donc assez encadré, et fixé selon des critères liés notamment à la valorisation industrielle des produits. A ce jeu, toutes les entreprises ne sont pas égales. En effet, les industries de transformation laitière considèrent que leurs marges sont faibles voire nulles sur les produits de lait liquide UHT. Elles sont plus discrètes sur les marges de leurs autres produits transformés, notamment de marques. Sur cette partie, l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires compte approfondir les travaux au-delà de ceux qu'il a déjà conduits pour déterminer la répartition des marges sur le lait UHT (Graphique 2).

**Graphique 2 : Lait UHT « moyen » : formation du prix au détail, moyennes annuelles**



*Source : FranceAgriMer d'après SSP, INSEE, ATLA, Kantar Worldpanel, Nielsen et enquêtes FranceAgriMer in l'observatoire des prix et des marges.*

### 1.2.2.3. Le secteur des fruits et légumes ne développe pas la contractualisation

A la différence du secteur laitier, la contractualisation prévue par la LMAP et le décret sectoriel pris en décembre 2010 n'a pas été mise en pratique dans le secteur des fruits et légumes. L'obligation de formaliser une relation commerciale stable et pour une durée minimale d'un an prévue n'est pas compatible avec des productions dont la durée de commercialisation se limite à quelques semaines. Dans cette filière, il semble préférable de négocier des accords interprofessionnels par produit sur de courtes périodes, fixant les quantités, les qualités et les calendriers de mise en place, ainsi que les modalités de promotion et les mécanismes de révision en cours de campagne.

Plusieurs autres dispositifs législatifs ont été mis en place dans ce secteur. Ainsi, parmi les dispositifs les plus récents, l'article L 611-4-1 du code rural prévoit la passation, entre l'Etat et la grande distribution, d'accords de modération de marges cherchant à assurer qu'en cas d'offre abondante, une réduction du prix à la consommation pourrait en particulier venir d'un effort de la distribution. L'efficacité de ce dispositif reste à démontrer, ce que le seul rapport d'évaluation<sup>6</sup> dont a pu disposer la mission ne met pas clairement en évidence.

<sup>6</sup> Rapport sur la mise en œuvre des accords de modération des marges de distribution des fruits et légumes frais pour l'année 2011, MAAF & FranceAgriMer, Février 2012.

### 1.2.3. Le médiateur des contrats agricoles

La LMAP a instauré<sup>7</sup> un médiateur des contrats agricoles. Il exerce une mission d'appui et de médiation pour l'élaboration et la mise en œuvre des contrats de vente entre les agriculteurs et leur premier acheteur. A ce jour, le médiateur des contrats a un rôle circonscrit aux contrats passés dans le cadre de l'application de la LMAP, c'est à dire essentiellement à la filière laitière, sachant que l'interprofession laitière s'est elle-même dotée d'un médiateur qui propose des solutions aux litiges dont il est saisi.

Le médiateur a traité 459 demandes depuis l'origine, concernant essentiellement le secteur laitier : 65 % des contrats concernés relevaient des entreprises non coopératives, 35 % des coopératives, et la quasi-totalité des saisines portaient sur l'élaboration de contrats (moins de 10 % sur leur exécution).

### 1.3. Les interprofessions pourraient jouer un rôle accru dans les négociations commerciales compte tenu des missions qui leurs sont confiées

Les interprofessions, en complément des organisations de producteurs reconnues, rassemblent des organisations représentant différents maillons d'une filière.

Celles-ci disposent de prérogatives très larges (Encadré3). On notera en particulier qu'elles peuvent adopter des « *modalités de révision des conditions de vente en situation de fortes variations des cours des matières premières agricoles* »,

#### Encadré 3 : Les missions des interprofessions agricoles

Les premières interprofessions reconnues datent dans le secteur viticole (Champagne, Bordeaux, Alsace) des années 1940. Leur rôle était notamment d'encadrer la gestion des appellations d'origine, les cahiers des charges, les volumes, les prix les conditions de marché, la promotion.

A compter de 1975 la loi a d'abord reconnu la possibilité de passer des contrats interprofessionnels. Puis différents textes ont défini la reconnaissance d'organisations interprofessionnelles, puis l'extension d'accords. Les interprofessions ont notamment pour mission de confier aux acteurs représentants d'une filière, la mise au point de moyens « *pour faciliter l'écoulement régulier des produits en cause* » (art L631-3 du Code rural).

Le désengagement de la puissance publique de l'intervention sur la gestion des marchés qui était assurée par les offices par produit, s'est accompagné en France, par une prise en charge croissante par les interprofessions, de l'information sur l'état des marchés, des actions de formation, de recherche appliquée, d'appui technique et de promotion par exemple. Pour assurer une plus grande efficacité des actions décidées, l'Etat peut rendre obligatoires certains accords interprofessionnels, parmi lesquels la décision de prélever des cotisations.

Dès l'origine, les objectifs et le champ d'action des accords interprofessionnels ont été fixés de manière très large (L631-4) : « *L'accord interprofessionnel a pour but, simultanément :*

*1° De développer les débouchés intérieurs et extérieurs et d'orienter la production afin de l'adapter quantitativement et qualitativement aux besoins des marchés ;*

*2° D'améliorer la qualité des produits ;*

*3° De régulariser les prix ;*

*4° De fixer les conditions générales de l'équilibre du marché et du déroulement des transactions. »*

Aujourd'hui, définis par les articles L632-1 et suivants du code rural, les objectifs et les missions des interprofessions sont très larges :

- « *définir et favoriser des démarches contractuelles entre leurs membres ;*
- *contribuer à la gestion des marchés par une veille anticipative des marchés, par une meilleure adaptation des produits aux plans quantitatif et qualitatif et par leur promotion ;*

<sup>7</sup> L631-24-II du code rural.

## Annexe II

- *renforcer la sécurité alimentaire, en particulier par la traçabilité des produits, dans l'intérêt des utilisateurs et des consommateurs ; »*

Les organisations interprofessionnelles peuvent également poursuivre d'autres objectifs, tendant notamment à :

- favoriser le maintien et le développement du potentiel économique du secteur ;
- favoriser le développement des valorisations non alimentaires des produits ;
- participer aux actions internationales de développement.

Enfin les interprofessions se voient reconnue la compétence (L632-1 et L632-2-I du code rural) d'assurer « **le développement des rapports contractuels entre les membres des professions représentées dans l'organisation interprofessionnelle, notamment par l'insertion dans les contrats types de clauses types relatives aux engagements, aux modalités de détermination des prix, aux calendriers de livraison, aux durées de contrat, au principe de prix plancher, aux modalités de révision des conditions de vente en situation de fortes variations des cours des matières premières agricoles, ainsi qu'à des mesures de régulation des volumes dans le but d'adapter l'offre à la demande.** »

**Reconnues**, elles peuvent solliciter **l'extension de leurs règles** par les pouvoirs publics (Encadré 4).

### Encadré 4 : La reconnaissance des interprofessions agricoles et l'extension des règles interprofessionnelles

La constitution des interprofessions résulte de la seule volonté des acteurs d'une filière. Toutefois pour être reconnues par les pouvoirs publics les interprofessions doivent être composées de personnes morales devant prouver leur représentativité.

Les interprofessions actuelles ont la possibilité de rassembler les représentants de plusieurs segments d'une filière agricole, de la production à la commercialisation : « *Les groupements constitués à leur initiative par les organisations professionnelles les plus représentatives de la production agricole et, selon les cas, de la transformation, de la commercialisation et de la distribution peuvent faire l'objet d'une reconnaissance en qualité d'organisations interprofessionnelles par l'autorité administrative compétente après avis du Conseil supérieur d'orientation et de coordination de l'économie agricole et alimentaire, soit au niveau national, soit au niveau d'une zone de production, par produit ou groupe de produits déterminés s'ils visent, en particulier par la conclusion d'accords interprofessionnels.* »(L 632-1)

La reconnaissance est une donnée importante pour les interprofessions, particulièrement dans la mesure où elles souhaitent voir étendues *erga omnes* par les pouvoirs publics les décisions qu'elles prennent.

L'intervention *a posteriori* des pouvoirs publics est possible pour consolider ce dispositif en le **rendant** obligatoire à tous les acteurs de la filière. C'est la procédure de **l'extension** des règles.

L'article L632-3 stipule que : « *les accords conclus dans le cadre d'une organisation interprofessionnelle reconnue, peuvent être étendus [...] dès lors qu'ils prévoient des actions communes ou visant un intérêt commun, [...] compatible avec la législation de l'Union européenne* ». En outre l'article L632-4 stipule que lorsqu'un contrat type intègre des « *clauses types relatives aux modalités de détermination des prix, [...], au principe de prix plancher, aux modalités de révision des conditions de vente en situation de fortes variations des matières premières agricoles, [...]* l'autorité administrative le soumet à l'autorité de la concurrence »

Outre les nombreuses possibilités d'action décrites ci-dessus, renforcées par la capacité à obtenir, sous conditions, l'extension des règles qu'elles édictent, les interprofessions font l'objet d'une disposition méconnue et peu appliquée qui permettrait de renforcer leur fonctionnement : il s'agit de la désignation d'une **instance de conciliation** et *in fine* d'un arbitre<sup>8</sup> pour les litiges entre leurs membres.

<sup>8</sup> « *Les organisations interprofessionnelles répondant aux conditions mentionnées aux articles L. 632-1 ou L. 632-1-2 ne peuvent être reconnues que si leurs statuts prévoient la désignation d'une instance de conciliation pour les litiges pouvant survenir entre organisations professionnelles membres à l'occasion de l'application des accords*

## Annexe II

Cette disposition si elle était mise en œuvre, pourrait faciliter la fonction arbitrale des interprofessions et encourager la recherche d'accords entre les parties dans le cadre global des négociations commerciales.

Reconnues dans leur principe et le cadre de leur fonctionnement par la réglementation européenne, les interprofessions pourraient au cas par cas et selon les filières contribuer davantage à organiser le cadre de discussion des accords commerciaux au sein des filières qui souhaiteraient s'en doter.

Elles pourraient en particulier fixer les conditions dans lesquelles une situation exceptionnelle telle que la volatilité des cours de certaines matières premières devraient entraîner la réouverture de négociations, ainsi que les conditions et les sanctions attachées à ces négociations. Les indicateurs de déclenchement de cette réouverture seraient alors définis conjointement et mis en œuvre avec l'appui du dispositif de conciliation voire d'arbitrage établi par chaque interprofession.

L'avis préalable de l'Autorité de la concurrence sur ces accords cadre serait indispensable, notamment si la puissance publique décidait d'étendre la portée de ces accords à tous les acteurs d'une filière.

**Proposition n° 1 : Promouvoir le rôle des interprofessions dans l'amélioration des relations commerciales entre de leurs différentes composantes.**

### **1.4. Le projet de réforme de la PAC en cours de négociation offre des perspectives intéressantes pour le développement de l'organisation des producteurs et la contractualisation**

Le projet de réforme de la PAC en cours de discussion<sup>9</sup> pourrait étendre à tous les secteurs de production les conditions de la reconnaissance des organisations de producteurs et autres dispositions qui prévalent aujourd'hui dans le seul secteur laitier (*cf. supra*). Les évolutions suivantes pourraient ainsi être retenues :

- la possibilité de créer des organisations de producteurs et des organisations interprofessionnelles pour toutes les filières qui le souhaitent ;
- une reconnaissance des organisations de producteurs et des organisations interprofessionnelles fondée sur :
  - le nombre de producteurs ou les volumes de production qu'ils représentent, à condition que ces organisations regroupent « *une part significative* » ;
  - la poursuite d'un des objectifs listés par le projet de règlement, parmi lesquels on peut retenir notamment : « (...) *assurer la programmation de la production et son adaptation à la demande notamment en quantité et en qualité ; concentrer l'offre et mettre sur le marché la production de ses membres ; - organiser les coûts et stabiliser les prix à la production ; (...)* »

**Proposition n° 2 : Obtenir de la réglementation européenne une extension à d'autres produits des possibilités accordées aux producteurs de lait de négocier collectivement leur prix de vente**

---

*interprofessionnels, des contrats types et des guides de bonnes pratiques contractuelles ainsi que les modalités de cette conciliation, et disposent qu'en cas d'échec de celle-ci le litige est déféré à l'arbitrage. Les statuts doivent également désigner l'instance appelée à rendre l'arbitrage et en fixer les conditions. L'exécution de la sentence arbitrale et les recours portés contre cette sentence relèvent de la compétence des juridictions de l'ordre judiciaire » L 632-2-3-*

<sup>9</sup> Le projet de réforme amendé par le Parlement européen est engagé à ce jour dans la procédure du « trilogue ».

## Annexe II

Enfin l'Autorité de la concurrence ne semble pas contester l'intérêt de s'attacher à établir une définition de la concentration qui serait plus adaptée. Elle a lancé auprès des acteurs économiques une consultation en ce sens destinée, notamment à déterminer la notion de « *marché pertinent* », de « *position dominante* » et de ce qui pourrait constituer un abus. Il serait souhaitable qu'au niveau européen, la situation des organisations de producteurs soit clarifiée au regard du droit de la concurrence, filière par filière, à l'instar de ce qui a été adopté pour le secteur du lait (*cf.* Encadré 1).

**Proposition n° 3 : Obtenir de la réglementation européenne une définition explicite du « marché pertinent » pour la reconnaissance des organisations de producteurs**

## 2. Applicable aux secteurs de l'alimentation, les dispositifs généraux régissant les relations commerciales ont connu une abondante succession de modifications jusqu'en 2008, qui appelle une consolidation

### 2.1. La législation en matière de relations commerciales, une abondante succession de textes

#### Encadré 5 : Extrait du rapport de la commission « Canivet »

*« Depuis longtemps, les relations entre producteurs et distributeurs sont problématiques. Un indice sommaire, mais significatif, de la sensibilité de ce sujet est certainement la succession, à un rythme élevé, de textes visant à faciliter ou à mieux équilibrer ces relations ».*

Extrait de l'introduction au rapport rendu en octobre 2004 par la commission présidée par Guy Canivet, Premier Président de la Cour de Cassation, que le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie avait invitée à « *d'analyser la législation existante, en termes juridiques et du point de vue économique, puis à faire des propositions de réforme pour faciliter les relations entre les fournisseurs et les distributeurs, pour renforcer, dans l'intérêt des consommateurs, les mécanismes de concurrence par les prix et pour permettre la baisse des prix des produits de grande consommation* ».

*Source : Rapport Canivet, 2004.*

Ce constat, pourrait être formulé dans les mêmes termes neuf ans plus tard : aux textes objets du commentaire rappelé dans l'Encadré 5 se sont notamment ajoutées les lois du 2 août 2005 en faveur des PME, du 3 janvier 2008 pour le développement de la concurrence en faveur du consommateur et la loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008.

Cette longue histoire législative mérite une brève rétrospective.

◆ En 2004, l'histoire des évolutions législatives était déjà riche.

**L'ordonnance du 30 juin 1945 relative aux prix** - en fait, au contrôle des prix - a établi l'obligation d'établir une facture. Puis la **loi de finances rectificative du 2 juillet 1963** a introduit l'interdiction de la revente à perte, avec l'objectif, déjà, de protéger le petit commerce traditionnel de la puissance croissante des supermarchés. **L'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986** relative à la liberté des prix et de la concurrence a rétabli la liberté des prix, après plus de quarante ans de contrôle, tout en maintenant l'interdiction de la revente à perte.

## Annexe II

Le 1<sup>er</sup> juillet 1996<sup>10</sup> était promulguée la **loi sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales, dite « loi Galland »**. Ce texte visait à mettre un terme à plusieurs difficultés et en particulier à l'insécurité juridique qui entourait la notion de seuil de revente à perte et à la complexité des règles de facturation. Le seuil de revente à perte était, en vertu de l'ordonnance de 1986 précitée, « *le prix d'achat effectif* », établi par la facture. Celui-ci comprenait les « *rabais, remises et ristournes* » dont le « *principe était acquis* » et « *dont le montant était chiffrable (...) quelle que soit leur date de règlement* ».

Les questions de la déductibilité des remises conditionnelles et de principe acquis faisaient débat, et il était constaté que les professionnels utilisaient les incertitudes des textes afin de majorer artificiellement les mentions sur les factures et de réduire ainsi le prix d'achat effectif, donc le seuil de revente à perte. La technique de « la cagnotte » se développait par ailleurs qui consistait à faire figurer sur la facture un prix fictif, ne reflétant ni les majorations de prix destinées à alimenter un fonds occulte créé par les parties, ni les réductions de prix qu'il compensait dès lors qu'une opération promotionnelle était menée par le distributeur. La loi Galland a interdit explicitement ces pratiques, en interdisant de mentionner sur la facture un prix autre que celui effectivement payé au fournisseur.

Cet encadrement strict de la facture a alors déplacé le champ de la négociation du prix facturé - celui des conditions générales de vente (CGV) - vers les réductions de prix hors facture, consenties en contrepartie de divers moyens de « coopération commerciale », et constituant ce qu'il est convenu d'appeler la « marge arrière ». Les remises de prix acquises le jour de la vente, figurant obligatoirement sur la facture, étant elles qualifiées de « marge avant ».

Ce développement des « marges arrière » et, ainsi, des réductions de prix hors facture, a inspiré plusieurs dispositions de la **loi du 15 mai 2001 sur les nouvelles régulations économiques (NRE)**. En particulier, celle-ci permet de sanctionner la tentative d'obtention ou l'obtention auprès d'un partenaire commercial « *d'un avantage quelconque ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu ou manifestement disproportionné au regard de la valeur du service rendu* ». Devant le constat que les fournisseurs pouvaient renoncer, par crainte de rétorsions, à dénoncer leur acheteur au titre de telles pratiques, cette même loi a renforcé le pouvoir d'action du ministre devant les juridictions commerciales.

Les **circulaires dites « Dutreil » de 2003**<sup>11</sup> visaient à agir dans le même sens, en souhaitant un transfert des marges arrière vers les marges avant, et en rassurant quant à la possibilité d'une différenciation tarifaire, qui ne serait pas automatiquement assimilée à une « discrimination abusive » : il s'agissait clairement de redonner à la négociation tarifaire son plein sens concurrentiel, avec l'objectif d'offrir les meilleurs prix aux consommateurs.

Tels sont les principaux textes auxquels faisait référence le commentaire introductif du « rapport Canivet » mentionné dans l'Encadré 5.

- ◆ Depuis, d'autres textes sont intervenus.

---

<sup>10</sup> On notera que quelques jours plus tard, la **loi du 5 juillet 1996** relative au développement et à la promotion du commerce et de l'artisanat - dite « **Loi Raffarin** » - a significativement abaissé les seuils établis en 1973 au-delà desquels la création de toute surface de vente devait être soumise à l'approbation de commissions départementales d'urbanisme commercial. En particulier, pour les activités à prédominance alimentaire, ce seuil était abaissé à 300 m<sup>2</sup>.

<sup>11</sup> « *L'importance croissante de ces avantages, qui n'apparaissent pas sur la facture de vente des produits, mais dont certains pourraient trouver leur place dans les conditions générales de vente, n'est pas sans influence sur le niveau des prix pratiqués à l'égard du consommateur, dont le pouvoir d'achat doit être une priorité forte* ». Circulaire du 16 mai 2003 - Introduction. (Extrait).

## Annexe II

La **loi du 2 août 2005 en faveur des PME (« loi Dutreil II »<sup>12</sup>)** a notamment précisé et complété la définition des pratiques considérées comme abusives avec « l'abus de puissance d'achat » ou « la rupture brutale de relation commerciale établie ». Elle a également prévu qu'à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2006, les marges arrière (qualifiées « d'autres avantages financiers ») excédant 20 % du prix d'achat effectif viendraient en déduction de ce dernier ; ce seuil était ramené à 15 % à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2007.

La **loi du 3 janvier 2008 pour le développement de la concurrence au service des consommateurs (« loi Châtel »)** a réformé le cadre contractuel en imposant qu'un contrat unique matérialise l'ensemble du plan d'affaires entre les parties et porte non seulement sur les services rendus par les distributeurs, mais aussi sur les conditions de l'opération de vente de produits ou de prestations de services.. Elle a également imposé d'inclure dans le seuil de revente à perte l'ensemble des avantages consentis hors facture par le fournisseur, allant ainsi au terme de la réintégration engagée par la loi Dutreil (le prix « trois fois net<sup>13</sup> » devient ainsi le prix d'achat effectif figurant sur la facture).

Enfin, la **loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008 (LME)**, qui a abaissé les délais de paiement, a aussi supprimé l'interdiction de la discrimination abusive et stipulé la liberté de négociation tarifaire, tout en réaffirmant la primauté des conditions générales de vente présentées par le fournisseur ; elle a balancé cette liberté de négociation par l'inscription d'un concept nouveau, l'interdiction de déséquilibre significatif dans les droits et les devoirs des parties, en substitution de l'abus de puissance d'achat qui prévalait jusqu'alors.

Ce rapide historique appelle en particulier deux commentaires :

- ◆ depuis la fin du contrôle des prix en 1986, les évolutions législatives ont toutes poursuivi peu ou prou l'objectif d'offrir aux consommateurs les meilleurs prix, en développant la concurrence ;
- ◆ les objectifs de transparence et d'équilibre entre les parties, notamment entre PME et grande distribution, se sont affirmés, avec le développement de la puissance de cette dernière. « *Tout l'enjeu est de ménager à la fois la liberté des commerçants, petits et grands, et la régulation nécessaire à l'équilibre du tissu commercial dans notre pays* » déclarait en 2008 le secrétaire d'Etat chargé de l'industrie et de la consommation, porte-parole du gouvernement. Cette même préoccupation d'équilibre était présente dans le rapport relatif à la négociabilité des tarifs et des conditions générales de vente remis en février 2008 par Marie Dominique Hagelsteen à la ministre de l'économie, des finances et de l'emploi <sup>14</sup> : ce rapport préconise, en prélude de ce qui sera la LME, de « *favoriser l'élaboration d'un cadre permettant de rééquilibrer les relations entre les fournisseurs, notamment les petites et moyennes entreprises, et les distributeurs* ».

---

<sup>12</sup> La « loi Dutreil I » est la loi du 1<sup>er</sup> août 2003 pour l'initiative économique.

<sup>13</sup> Il s'agit du prix réellement perçu par le fournisseur après déduction 1) des rabais, 2) des remises de fin d'année réglées en différé sur des objectifs de volumes de vente, 3) de la coopération commerciale.

<sup>14</sup> Conseiller d'Etat, Présidente de la section des travaux publics, Madame Hagelsteen avait été chargée, par lettre du 15 novembre 2007 du ministre de l'économie, des finances et de l'emploi et du secrétaire d'Etat, chargé de la consommation et du tourisme, d'une mission de réflexion sur la négociabilité des tarifs et des conditions générales de vente. Son rapport, rendu le 12 février 2008, a largement inspiré la future LME.

## 2.2. Les textes de 2008 paraissent avoir atteint leurs objectifs en termes d'évolution des prix à la consommation

Les mécanismes inflationnistes qui prévalaient avant la loi Châtel et la LME ont été largement mis en évidence. Le « rapport Canivet » de 2004<sup>15</sup> leur consacre un long développement. Divers travaux d'économistes<sup>16</sup> ont été conduits sur ce sujet. Le rapport précité de Marie Dominique Hagelsteen confirme cette analyse.

Les efforts consentis aux distributeurs par les fournisseurs à travers les marges arrière étaient en partie au moins reportés sur les hausses de tarifs pour les produits de grande consommation. Les « marges arrière » pouvaient souvent représenter plus de 30 % des prix de vente hors taxes, voire au-delà. Selon les données de la Banque de France, la marge opérationnelle des enseignes s'est ainsi accrue de 19,5 % entre 2001 et 2005 (contre seulement 4 % pour les industriels).

Le consommateur apparaît bien comme le premier bénéficiaire des évolutions introduites depuis 2004<sup>17</sup> et surtout, depuis la rupture introduite en 2008, en tout cas à court terme.

Une étude conduite par la direction générale du Trésor en 2011, actualisée à la demande de la mission, s'est efforcée de mesurer ce gain cumulé sur la période 2004-2012 pour les produits de grande consommation commercialisés par la grande distribution : cette étude observe qu'entre 2004 et 2013, le dynamisme moins important de l'inflation dans la grande distribution (*versus* les « autres formes de ventes », c'est-à-dire les petits commerces et le *hard discount*) aurait permis de réduire l'inflation française de 1,3 point en cumulé. Même si une corrélation directe ne peut être établie entre ces évolutions et les modifications du cadre des relations commerciales, cette observation est significative.

## 2.3. En revanche, les objectifs de transparence et d'équilibre des relations entre fournisseurs et grande distribution semblent encore loin d'être atteints

Au-delà de la question centrale des prix, les lois de 2008 poursuivaient d'autres objectifs en matière de relations commerciales. En particulier :

- la réduction des délais de paiement ;
- une transparence et une concurrence accrues et l'équilibre dans les relations entre les parties.

---

<sup>15</sup> « En effet, le seuil de revente à perte est défini comme le prix, apparaissant sur la facture, qui peut être notablement supérieur au prix « trois fois net » finalement payé par le distributeur au producteur, compte tenu des différents rabais, remises et ristournes différés. Il est donc possible, en augmentant simultanément le prix de départ et les remises et ristournes consenties, de relever le seuil de revente à perte sans modifier le prix « trois fois net » du produit pour le distributeur. Lorsque le seuil de revente à perte est ainsi fixé à un niveau supérieur à celui qui résulterait de la concurrence entre distributeurs, ces prix s'alignent (à la hausse) sur le seuil de revente à perte et le prix à la consommation est alors, de fait, fixé par le producteur plutôt que par le libre jeu de la concurrence intra marque entre points de vente. Comme on le voit, cette possibilité d'une maîtrise des prix finals à la consommation par les producteurs ne tient pas tant au principe de l'interdiction de revente à perte qu'à la référence à un seuil de revente à perte artificiel, déconnecté de la réalité économique des transactions et au surplus manipulable ». Extrait du « rapport Canivet » 2004.

<sup>16</sup> « Les relations entre producteurs et distributeurs, une analyse économique et économétrique de mécanismes inflationnistes sur les prix de détail ». Bonnet, Caprice, Chambolle, Dubois. In *INRA Sciences Sociales*. N° 5 et 6. Novembre 2006.

<sup>17</sup> En juin 2004, un accord (dit « accord Sarkozy ») a été passé entre distributeurs et industriels pour limiter l'évolution des prix à la consommation.

### 2.3.1. La question des délais de paiement a bien progressé

Le raccourcissement des délais de paiement était un des objectifs importants de la LME dont l'article 21 (L 446-6 9° du code de commerce) institue, en sus du délai de droit commun de 30 jours auquel les parties pouvaient convenir de déroger, un délai de paiement conventionnel de 60 jours à compter de la date de la réception de la facture ou de 45 jours fin de mois. La mission n'a pas approfondi cette question, qui semble d'ailleurs – sauf semble-t-il au cours de la période récente – un des acquis de la LME, et qui n'a pas paru poser de problèmes spécifiques au secteur alimentaire. Un rapport récent de l'IGF aborde cette question<sup>18</sup>.

### 2.3.2. Les nouvelles conditions de la négociation commerciale sont encore trop souvent bafouées, de sorte que la transparence et l'équilibre recherchés ne sont pas atteints

#### 2.3.2.1. Le nouvel équilibre prescrit par les lois de 2008 vise transparence, concurrence et équilibre des négociations entre les parties

Les éléments du nouvel équilibre recherché par la combinaison des articles L. 441-6, L.441-7 et L.442-6 du code de commerce semblent encore bafoués par un défaut d'application ou par des moyens de contournement.

Le dispositif relatif aux **conditions de vente** de l'article L.441-6 prévoit que les fournisseurs ont :

- ◆ l'obligation de communiquer leurs conditions générales de vente (CGV) à leurs clients. Ces CGV constituent le socle de la négociation et contiennent les conditions de vente, le barème des prix unitaires, les réductions de prix et les conditions de règlement ;
- ◆ la possibilité de différencier leurs clients par catégorie, et d'élaborer des conditions particulières de vente, propres à un acheteur ou à un prestataire de services, et dont le contenu est confidentiel.

L'article L.441-7<sup>19</sup> du code de commerce prévoit la rédaction d'une **convention unique** conclue avant le 1er mars entre les partenaires commerciaux et qui récapitule toutes les obligations auxquelles les parties se sont soumises pour fixer le prix résultant de la négociation commerciale. Elle peut prendre la forme d'un document unique ou d'un contrat cadre annuel avec des contrats d'application et doit (...) contenir les informations suivantes :

- ◆ les conditions de l'opération de vente des produits et des prestations de services résultant de la négociation commerciale nécessaires à la détermination du prix convenu entre les parties ;
- ◆ les conditions dans lesquelles le client s'oblige à rendre à son fournisseur, à l'occasion de la revente de ses produits ou services au consommateur ou en vue de leur revente aux professionnels, tout service propre à favoriser leur commercialisation et ne relevant pas des obligations d'achat et de vente (doivent être précisés l'objet, la date, les modalités d'exécution, la rémunération des obligations et les produits ou services concernés) ;

---

<sup>18</sup> Rapport IGF N° 2012-M-070-04 « Le crédit interentreprises et la couverture du poste clients ». Janvier 2013.

<sup>19</sup> Les dispositions de l'article L.441-7 ne sont pas applicables aux produits agricoles périssables ou issus de cycles courts de production, d'animaux vifs, de carcasses ou pour les produits de la pêche et de l'aquaculture, figurant sur une liste établie par décret.

## Annexe II

- ◆ les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et son client (doivent être précisés l'objet, la date prévue et les modalités d'exécution). Ces autres obligations concourent également à la détermination du prix convenu entre les parties.

Le défaut de rédaction d'une telle convention avant la date prévue est puni d'une amende de 75 000 euros.

Le **principe de non-discrimination** de l'ancien article L.442-6 du code de commerce a été supprimé. La loi prévoit désormais la notion de **déséquilibre significatif** qui s'inspire du droit de la consommation, pour permettre un contrôle efficace des dérives pouvant résulter de cette nouvelle liberté (Encadré 6).

Au-delà de cette disposition nouvelle, l'article L 442-6 établit une longue liste des pratiques illégales, illustrant cette volonté de transparence et d'équilibre des droits et obligations des parties.

En matière de sanction des abus, le même article prévoit la nullité des clauses ou contrats illicites, ainsi qu'une amende civile pouvant atteindre 2 millions d'euros.

### Encadré 6 : Le déséquilibre significatif

La loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008 a abrogé l'ancien article L. 442-6 I 2° b) du code de commerce qui sanctionnait l'abus de relation de dépendance et de puissance d'achat ou de vente. La sanction de cette pratique supposait en effet de caractériser au préalable la position de puissance d'achat (ou de vente) de l'auteur de la pratique suspecte sur le marché. La LME a également supprimé l'interdiction de discrimination abusive prévue à l'ancien article L. 442-6 I 1°, libéralisant ainsi les négociations entre fournisseurs et distributeurs.

En contrepartie de cette plus grande liberté laissée aux opérateurs, la LME a instauré une nouvelle pratique commerciale restrictive de concurrence : le « déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties ».

L'article L. 442-6 I 2° du code de commerce dispose qu'il est interdit « de soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties ». Cette disposition permet de sanctionner les clauses ou pratiques abusives imposées par tout producteur, commerçant, industriel, ou personne immatriculée au répertoire des métiers, quel que soit le secteur de l'économie dans lequel il agit. En pratique, l'article L. 442-6 I 2° vise les hypothèses où **un opérateur use de son fort pouvoir de négociation pour imposer à son partenaire des obligations qui relèvent manifestement de ses propres devoirs et qui sont à son seul bénéfice et, le plus souvent, d'un montant exorbitant.**

Ce nouveau moyen juridique permet tout particulièrement d'appréhender les clauses qui résultent d'un manquement de l'un des cocontractants aux obligations qui lui incombent (notamment lorsqu'un distributeur n'assume plus les risques de méventes) ou de l'imposition systématique d'obligations unilatérales (par exemple pour obtenir des baisses de tarif tout en interdisant, de facto, les hausses) ou d'obligations qui privent l'un des partenaires de l'exercice d'un droit. A ce jour, les décisions de justice rendues sur le fondement de l'article L. 442-6 I 2° du code de commerce concernent les enseignes de la grande distribution alimentaire. Les exemples suivants de clauses susceptibles de créer un déséquilibre significatif peuvent alors être cités :

- clauses imposant au fournisseur des pénalités excessives, systématiques et unilatérales ;
- clauses de retour des produits dégradés par la clientèle ;
- clauses imposant des modalités de règlement abusives et non-réciproques ;
- clauses prévoyant des modalités asymétriques de révision des tarifs, au bénéfice du distributeur.

*Source : Fiche pratique DGCCRF.*

**2.3.2.2. Les contrôles de la DGCCRF mettent en évidence des pratiques irrégulières et de fréquents déséquilibres entre les parties**

- ◆ En matière de contrôle, la DGCCRF intervient dans plusieurs cadres :
  - les « tâches nationales d'enquête » : à ce titre, en 2012, six enquêtes ont été lancées au titre des pratiques commerciales ; quatre sont d'ores-et-déjà en cours au premier trimestre 2013. Celles-ci sont complétées par les « tâches régionales d'enquête », relevant de l'initiative locale ;
  - le plan de contrôle sur les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs. Ce plan est mis en œuvre en deux temps :
    - la première phase est une enquête générale relative aux conditions et aux résultats de la négociation commerciale, effectuée au cours du premier semestre. Elle vise à apporter une appréciation sur les conditions dans lesquelles la négociation s'est déroulée et à évaluer l'application des dispositions du titre IV du livre IV du code de commerce : rédaction du nouveau contrat nouant les relations commerciales, identification des manquements aux règles de formalisme ou d'indices de pratiques abusives ;
    - la seconde phase est définie au second semestre en fonction des indices relevés lors de la première phase. Les pratiques les plus significativement en décalage par rapport aux dispositions de la loi font l'objet d'enquêtes plus ciblées.
- ◆ Pour mettre en œuvre de manière plus efficace le contrôle particulier des relations commerciales, la **brigade LME** a été créée en juin 2009 et mise en place dans les nouvelles directions régionales des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE).
- ◆ La brigade LME est chargée de relever tous les manquements au titre IV du code de commerce, de permettre aux professionnels, surtout les plus fragiles, de dénoncer les pratiques déloyales et de mettre en œuvre une politique contentieuse dynamique tirant parti des nouvelles dispositions issues de la LME.

Son mode de travail a été conçu en vue d'un meilleur ciblage de l'activité, en spécialisant les régions vers des objectifs différents mais complémentaires, en renforçant le rôle de coordination et de pilotage des régions sièges d'enseigne, et en renforçant la mutualisation des contrôles vers des objectifs communs identifiés dans les tâches nationales d'enquête.

Le Tableau 1 retrace l'activité des brigades LME depuis leur création. Les fiches de signalement établissent les types d'anomalies constatées par visite (il peut y en avoir plusieurs par visite).

**Tableau 1 : Brigades LME des DIRECCTE- Activité 2009-2012**

Activité de contrôle	2009 (1)	2010	2011	2012
Actions de contrôle	4 642	8 151	9 747	11 751
Établissements visités (1)	1 230	2 688	3 300	3 760
Avertissements (2)	711	1179	1501	1676
Fiches de signalement (3)	138	199	267	211
<i>dont secteur alimentaire(4)</i>	78	117	141	74
(2)/(1)	58 %	44 %	45 %	45 %
(4)/(3)	57 %	59 %	53 %	35 %

Source : DGCCRF.

Note de lecture : (1) Dispositif mis en place en 2009.

Ces données montrent tout d'abord que les activités de contrôle se sont globalement développées, en termes d'actions comme de nombre d'entreprises.

## Annexe II

La part du secteur alimentaire est importante et représente la moitié des fiches de signalement sur la période (410 sur 815). Elle apparait en régression en 2012, mais ceci ne permet pas d'en déduire qu'une amélioration est intervenue : la DGCCRF indique en effet que l'effort de contrôle s'est étendu, d'une part à d'autres secteurs que la grande distribution, en particulier celui de la sous-traitance et, d'autre part à l'application de la nouvelle loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche.

Le nombre d'avertissements rapporté au nombre de visites, de 58 % en 2009 juste après les évolutions législatives de 2008, reste élevé et stable, à hauteur de 45 %.

Le Tableau 2 établit la liste des irrégularités relevées, dont celles qui correspondent au secteur alimentaire.

**Tableau 2 : Irrégularités relevées par les brigades LME- 2009-2012**

Irrégularités		2009 (1)	2010	2011	2012
L. 442-6 I 2°	déséquilibre significatif	41	96	101	82
<i>Secteur alimentaire</i>		29	76	55	27
L. 441-6	CGV et délais paiement transport	5	24	38	51
<i>Secteur alimentaire</i>		2	4	6	10
L. 442-6 I 1°	Avantage sans contrepartie	13	29	45	38
<i>Secteur alimentaire</i>		6	21	37	25
L. 441-7	convention unique	18	21	41	32
<i>Secteur alimentaire</i>		15	17	19	14
L. 442-6 I 7°	Délais de paiement et conditions de règlement abusives	14	24	27	20
<i>Secteur alimentaire</i>		3	6	1	2
L. 441-3	non-respect des règles de facturation	10	21	33	20
<i>Secteur alimentaire</i>		7	14	19	10
L. 442-6 I 8°	déduction d'office de pénalités	8	10	11	10
<i>Secteur alimentaire</i>		7	8	9	4
L. 442-6 I 13°	interdiction remises, rabais et ristournes pour les fruits et légumes frais	-	-	17	9
<i>Secteur alimentaire</i>		-	-	17	9
L. 443-1	délais de paiement réglementés secteur agricole	7	6	16	8
<i>Secteur alimentaire</i>		7	6	16	8
L. 442-5	prix minimum de revente imposé	2	10	11	5
<i>Secteur alimentaire</i>		0	1	4	0
L. 442-6 I 5°	rupture brutale de relation commerciale	14	6	6	4
<i>Secteur alimentaire</i>		8	3	2	3
L. 441-2-1	contrat de vente agricole produits périssables L441-2-1	34	19	3	2
<i>Secteur alimentaire</i>		34	19	3	2
L. 442-2	revente à perte	2	3	2	2
<i>Secteur alimentaire</i>		2	2	1	0
L. 442-6 II	clauses illicites	-	6	2	1
<i>Secteur alimentaire</i>		-	5	2	0
L. 442-6 I 4°	obtention conditions sous menace de rupture brutale	4	9	17	2
<i>Secteur alimentaire</i>		1	8	9	2
L. 442-10	enchères inversées	5	1	0	0
<i>Secteur alimentaire</i>		5	1	0	0

*Source : DGCCRF.*

*Note de lecture : (1) A compter de juin 2009.*

## Annexe II

Le **déséquilibre significatif**, innovation importante de la LME, apparaît en tête de ces irrégularités et représente de 25 % à 40 % de celles-ci au cours des trois dernières années. Celui-ci peut prendre diverses formes, comme les **garanties de marge** ou des **remises rétroactives**.

D'autres irrégularités apparaissent comme les **avantages consentis par le fournisseur sans réelle contrepartie**, dont la part a doublé depuis 2009, passant de 11 % à 23 % de 2010 à 2012.

Les irrégularités portant sur la **convention unique** sont également fréquentes. De telles pratiques sont à relier à la tendance, relevée par la DGCCRF, au développement **de contrats décrivant de manière très succincte les engagements des distributeurs** : certains contrats mentionnent même « qu'aucun service de coopération commerciale n'a été prévu à l'issue de la négociation » et que « des avenants seraient conclus si de tels services étaient négociés en cours d'année ». Ceci n'est pas en soi prohibé, mais s'accompagne souvent du développement de pratiques hors contrat non conformes, résultant d'un calcul de risque contentieux car ce moyen rend moins aisée la réunion de preuves. Selon la DGCCRF, il apparaît d'ailleurs que les budgets qui étaient consacrés à la coopération commerciale et rémunérés en tant que tels sont désormais versés soit sous forme de remises ou dans le cadre de conditions particulières de vente, soit sous la forme d'une ristourne prétendument conditionnelle, mais qui ne donne aucun détail sur les services qui seront rendus par le distributeur et ne constitue donc pas un réel engagement de sa part.

En termes purement financiers, le mode de versement du budget consacré à la dynamisation des ventes peut apparaître indifférent pour le fournisseur. Toutefois, celui-ci n'a désormais plus aucune garantie sur les engagements du distributeur quant à ces opérations, ce qui constitue un sujet de préoccupation, notamment les PME. La disparition de la contractualisation des services de coopération commerciale fait apparaître un déséquilibre évident du contrat, **les obligations des fournisseurs, notamment logistiques, faisant l'objet de dispositions nombreuses**, détaillées et assorties **de pénalités importantes**, tandis que le distributeur ne souscrit aucun engagement qui lui soit vraiment opposable.

Les dits « **nouveaux instruments promotionnels** » se développent dans ce cadre, hors de la convention « unique », dans des contrats distincts : il s'agit par exemple d'opérations promotionnelles visant à fidéliser la clientèle, sous forme d'une réduction de prix immédiate ou différée, telles que le « cagnottage » (la réduction est versée sur la carte de fidélité pour un prochain achat), les lots virtuels (type 3 dont 1 gratuit), les bons d'achat.... Ces pratiques apparaissent comme particulièrement coûteuses pour les fournisseurs qui les subissent sans réelle possibilité de contrôle.

Cette liste n'est pas exhaustive mais elle montre que, si les pratiques irrégulières particulièrement visibles paraissent en régression, l'imagination est fertile s'agissant des nouvelles possibilités de contourner l'esprit de la loi.

**La transparence et l'équilibre des négociations ne sont donc pas encore au rendez-vous. Ceci est particulièrement sensible pour les PME, moins pour les marques nationales dont le positionnement est plus assuré.**

## 2.4. Il en résulte un climat de tensions et un appel aux pouvoirs publics qui conduit parfois à la tentation de revenir devant le législateur

Dans ce contexte les négociations entre fournisseurs et grande distribution se sont fortement tendues depuis deux ans : la réduction relative des marges dans la grande distribution observée depuis la LME (-25 % en moyenne sur la période 2005 – 2011) après une longue période de prospérité, la vive concurrence sur les prix entre les enseignes dans le contexte haussier des matières premières agricoles, la maturité du marché et la crise économique, tout ceci conduit les fournisseurs à interpeller d'autant plus vigoureusement les pouvoirs publics.

Au-delà du renforcement des contrôles, certains suggèrent même « d'ajuster » la loi sur certains points.

La mission a ainsi eu connaissance des **propositions d'amendement à la LME** déposées par l'Association Nationale des Industries Alimentaires (ANIA) ou par l'Union Coopératives de France (Coop.de France).

**Les analyses de ces propositions par la DGCCRF sont présentées en pièce jointe n °3.** La mission les rejoint.

Les motifs exposés par leurs auteurs sont de plusieurs ordres et, en particulier, développent les aspects suivants :

- ◆ réductions discutées sur la base du tarif de l'année précédente, alors que ce sont les nouvelles conditions générales de vente qui devraient constituer le socle de la négociation ;
- ◆ différés dans l'application des nouveaux tarifs négociés ;
- ◆ remise en cause des tarifs en cours d'année.

Il est ainsi proposé d'amender la LME pour insister sur le fait que « les conditions générales de vente constituent le socle de la négociation commerciale » et stipuler que « les conditions générales de vente, dès lors qu'elles ont été communiquées, sont applicables de plein droit ». Les rédactions proposées reviendraient à remettre en question la libre négociation tarifaire établie par la LME : si les conditions générales de vente constituent bien « le socle de la négociation » - ce qu'affirme déjà la LME -, elles ne peuvent s'imposer, sauf à remettre en cause l'équilibre de la loi, ce qui irait au-delà de son simple « ajustement ».

**Ce point renvoie toutefois à une question non clairement réglée, évoquée à plusieurs reprises lors des entretiens qu'a eus la mission : quel tarif doit s'appliquer en cas d'absence d'accord au 1<sup>er</sup> mars ?** L'amendement de l'ANIA conduirait à une application automatique du nouveau tarif présenté par le fournisseur. Certains interlocuteurs industriels de la mission ont considéré que cette position devait prévaloir, quitte à admettre que si le distributeur, dans de telles circonstances, déréférençait le fournisseur, cet acte pourrait alors ne pas être considéré comme une rupture abusive. Il s'agit là d'une question de portée générale dépassant le cadre sectoriel de la mission. **Il lui semble toutefois que la question devrait être traitée, ce que la loi ne paraît pas permettre clairement.**

**Proposition n° 4 : Statuer sur les conséquences de l'absence d'accord entre les parties après le 1<sup>er</sup> mars.**

De même, il paraît **légitime d'imposer l'application immédiate du résultat des négociations**, ce qui pourrait être repris dans le **projet de loi « consommation »**, selon les informations dont dispose la mission.

**Proposition n° 5 : Confirmer l'application intégrale et immédiate des nouvelles conditions tarifaires négociées annuellement.**

## Annexe II

Par ailleurs, constatant le développement de conventions de vente marquées par le caractère succinct des engagements pris par l'acheteur, ces amendements proposent que chacune des contreparties mentionnées aux conditions particulières de vente soit « quantifiable, proportionnée et effective ».

Le code de commerce, avant la LME, permettait la conclusion de conditions particulières de vente « justifiées par la spécificité des services rendus ». Il s'agissait d'interdire toute discrimination tarifaire non justifiée par des contreparties réelles. C'est cette disposition qui avait conduit au développement des marges arrières, auxquelles le législateur a souhaité mettre un terme en 2008<sup>20</sup>.

**Certaines des rédactions proposées remettraient donc largement en question l'équilibre auquel le code de commerce a finalement abouti en matière de relations commerciales et que la mission ne considère pas opportun de remettre en discussion – cf. ci-après.**

Toutefois, les attentes de ces organisations et, beaucoup plus généralement le contexte actuellement observé, invitent notamment à une **vigilance sans faille vis-à-vis du non détournement de l'esprit et du texte de la loi** d'autant qu'il apparaît que ce qui inspire ces amendements doit pouvoir largement trouver une réponse dans la bonne application du cadre légal, et notamment des dispositions des articles L 441-6, L 441-7 et L 442-6 du code de commerce.

Au demeurant, les considérants qui précèdent ces propositions d'amendements reflètent bien que leurs auteurs en ont conscience : ils mentionnent, à plusieurs reprises en effet, que les pratiques dénoncées se perpétuent « malgré les avis très clairs de la DGCCRF et de la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales (CEPC) ».

### **2.5. La stabilité législative, accompagnée d'une politique de contrôle et de sanctions et du développement de cadres de bonnes pratiques paraît être aujourd'hui, la meilleure voie de progrès durable**

La mission observe que la fréquence croissante des modifications législatives au cours des dernières années paraît témoigner d'une difficulté à ajuster l'encadrement légal à la créativité sans cesse régénérée d'opérateurs soucieux d'en contourner l'esprit.

La LME, on l'a vu, est l'aboutissement de plusieurs années de développement législatif guidé par les mêmes objectifs et de très nombreuses réflexions préalables et convergentes depuis plus de huit ans : remettre en cause l'équilibre de principe atteint par les textes de 2008 contribuerait à l'instabilité réglementaire sans gain évident.

En outre, le recours à de fréquentes adaptations législatives incite les différents protagonistes à mettre plus d'énergie à convaincre les pouvoirs publics d'intervenir dans leur sens qu'à participer, entre opérateurs, à des démarches de progrès au sein du cadre défini par la loi.

Une volonté de **stabilité législative** assumée et exprimée pourrait sans doute même inciter les protagonistes à adopter une posture différente.

---

<sup>20</sup> Les travaux préparatoires de la LME (cf. rapport de M. Jean-Paul Charié) font apparaître la volonté du législateur de supprimer du texte le terme de contrepartie, notion « trop liée à l'interdiction de discrimination (...) qui pourrait être interprétée comme traduisant la volonté du législateur d'exiger des contreparties ligne à ligne à la négociation tarifaire. (...) La mention des contreparties aurait pour effet de réintroduire un formalisme pointilleux et d'entraîner la réapparition de contreparties fictives... ». C'est pourquoi le texte de l'article L. 441-7 mentionne aujourd'hui « les obligations auxquelles se sont engagées les parties en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation commerciale ». Les contreparties doivent exister mais peuvent être globales.

Cette approche impose en revanche une **double exigence** : que **l'Etat soit inflexible dans le respect de la loi** ; que continuent à être favorisées les **démarches permettant le développement de bonnes pratiques et de repères jurisprudentiels ou conventionnels**.

### 2.5.1. La fermeté de l'Etat dans l'application de la loi est une des conditions fortes pour un retour à plus de sérénité

#### 2.5.1.1. Pour une fermeté accrue en matière de contrôles et de sanctions, accompagnée d'une politique active de publication des décisions

L'article L 442.6 du code de commerce établit une liste large de pratiques ou clauses contractuelles prohibées (et vise notamment le « *déséquilibre significatif* » évoqué plus haut). Il donne au ministre un pouvoir particulier d'intervention auprès du juge afin de réprimer les manquements correspondants. Cette possibilité a été introduite afin de surmonter la difficulté qu'éprouvent les opérateurs à agir eux-mêmes, par crainte de rétorsions.

L'action du ministre s'inscrit dans le cadre de sa mission de protection de l'ordre public économique<sup>21</sup>, afin d'éviter notamment que la puissance d'achat ne conduise *de facto* à une destruction de valeur à l'amont (disparition d'entreprises efficaces, baisse de l'innovation, ...).

La constitutionnalité de cette disposition a été confirmée par une décision du Conseil constitutionnel du 13 mai 2011<sup>22</sup>, suite à une question préjudicielle. La Cour européenne des droits de l'homme a également, le 12 janvier 2012, validé la conformité de cette disposition à la Convention des droits de l'homme.

On notera que le Conseil constitutionnel a également validé la notion de déséquilibre significatif par une décision du 13 janvier 2011<sup>23</sup>. La DGCCRF souligne que cette disposition doit permettre de sanctionner toute clause ou pratique contraire à la loyauté et à l'équilibre des relations commerciales, même non expressément mentionnées par le texte. En pratique, elle vise les hypothèses où un opérateur use de son fort pouvoir de négociation pour imposer à son partenaire des obligations qui relèvent manifestement de ses propres devoirs et sont à son seul bénéfice (par exemple, lorsqu'il n'assume plus les risques de méventes) ou pour imposer de manière systématique des obligations unilatérales (notamment pour obtenir des baisses de tarif tout en interdisant, *de facto*, les hausses).

Par ailleurs, l'administration dispose d'une capacité de transaction en contentieux pénal depuis la loi du 2 août 2005 en faveur des PME (Article L.470.4-1 du code commerce).

Concrètement, la DGCCRF indique qu'elle apprécie – en fonction des circonstances de chaque affaire – non seulement la gravité des manquements commis mais également l'existence ou non d'un trouble à l'ordre public. Plus précisément, selon les circonstances de chaque affaire, les services analysent la gravité du préjudice subi par l'acteur économique victime de la pratique en cause, l'étendue de cette pratique, mais aussi les risques de contagion à d'autres entreprises à défaut de sanction, ...

Les Tableau 3 et Tableau 4 ci-après retracent les actions contentieuses menées à la suite des contrôles des brigades LME. Il s'agit de données relatives à l'ensemble des secteurs économiques.

---

<sup>21</sup> Cette mission reconnue au ministre est fréquemment invoquée dans les décisions de justice. Le ministre exerce ainsi un droit propre et autonome, même en l'absence des opérateurs plaignants, comme gardien général de l'application équitable et uniforme des règles fixées par le code de commerce.

<sup>22</sup> Décision N° 2011-126 QPC du 13 mai 2011.

<sup>23</sup> Décision N° 2011-85 QPC du 13 janvier 2011.

## Annexe II

**Tableau 3 : Actions contentieuses civiles des brigades LME et suites (tous secteurs) sur 2009 - 2012**

Types de pratiques	Assignation	Jugement	Arrêt CA	Arrêt Cass
Avantage sans contrepartie	4	44	13	6
Déséquilibre significatif	12	21	5	5
Rupture brutale	4	20	7	4
Menace de rupture brutale	1	0	2	0
Conditions règlement abusives	2	2	4	0
Déduction d'office de pénalités	0	0	0	0
Clauses illicites	2	0	1	1
Prix abusivement bas	0	0	0	0
Enchères inversées	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>87</b>	<b>32</b>	<b>16</b>

*Source : DGCCRF*

**Tableau 4 : Actions contentieuses pénales des brigades LME et suites (tous secteurs) sur 2009 - 2012**

Types de pratiques	PV	transaction	jugement	arrêt
Convention unique	87	65	14	1
Délais de paiement	427	360	46	2
Facturation	857	446	288	27
Paracommercialisme	46	57	22	1
Prix minimum imposé	10	6	8	0
Revente à perte	29	15	19	3
<b>Total</b>	<b>1456</b>	<b>949</b>	<b>397</b>	<b>34</b>

*Source : DGCCRF*

La mission relève la modestie du nombre des assignations sur la période récente. L'hypothèque de la non-conformité à la Constitution étant désormais levée depuis près de deux ans, **la mission considère qu'une politique d'assignation plus active** se justifierait afin de :

- ◆ donner un **signal clair** aux opérateurs ;
- ◆ contribuer à **établir une jurisprudence**, notamment sur la notion de déséquilibre significatif, qui fait aujourd'hui largement défaut.

Cette orientation sera **d'autant plus aisée à mettre en œuvre que le cadre législatif sera stable** et donnera dans la durée des repères clairs aux agents formés à cet effet.

Les moyens d'action de l'Etat devraient se trouver renforcés par la **capacité d'injonction** et le **développement des amendes administratives** (au niveau des amendes pénales actuelles) que le projet de loi « consommation » devrait prévoir, selon les informations dont la mission dispose.

### **Proposition n° 6 : Développer la capacité d'injonction, les sanctions administratives et les assignations**

La mission propose en outre qu'une **forte publicité** soit donnée aux sanctions infligées : la « guerre » d'image qui se développe dans le contexte actuel de tensions y gagnerait en authenticité.

### **Proposition n° 7 : Assurer une communication publique des sanctions**

### **2.5.1.2. La période d'adaptation aux nouvelles dispositions législatives étant largement dépassée, les démarches de temporisation ne devraient plus être de mise**

La mission n'a pas pu approfondir de manière spécifique la politique conduite en matière de contentieux et tenter d'apprécier la pertinence de l'équilibre entre politique d'avertissement et de poursuites.

Elle s'interroge toutefois sur les limites des démarches de temporisation qui ont pu être tentées. Il en est ainsi des « accords Novelli » passés en octobre 2010 : dans ce cadre, le ministre a renoncé à des poursuites en contrepartie de l'engagement de principe, pris par six enseignes (les plus importantes, à l'exception notable de l'une d'entre elles), de respecter trois « bonnes pratiques », c'est-à-dire, en fait, se conformer à la loi en matière de :

- ◆ stocks déportés : il s'agit d'une pratique selon laquelle le fournisseur livre ses produits dans un entrepôt extérieur au magasin, géré par un logisticien. Ce dispositif peut être générateur d'abus, notamment lorsque les charges logistiques pèsent anormalement sur le fournisseur, ou lorsque les délais d'information en matière de commandes sont trop courts (et génèrent des pénalités ou des renvois de marchandises), ou enfin, lorsque ce moyen détourne les règles en matière de délais de paiement ;
- ◆ pénalités financières peu ou pas motivées ;
- ◆ garanties de marges, faisant notamment peser sur le fournisseur le risque commercial de méventes.

Certes, des contrôles ont été diligentés en 2011 et ont mis en évidence que si sur les deux premiers aspects, des progrès ont été accomplis par l'ensemble des signataires, la question des garanties de marge continuait à faire l'objet d'abus.

De nombreux fournisseurs signalent en outre la poursuite de la pratique de déduction d'office non étayées de pénalités pour livraisons tardives ou non conformes. Cette situation a donné lieu à une réunion de mise au point à la DGCCRF avec l'ensemble des enseignes le 5 septembre 2012 et de nouveaux engagements auraient été pris par les distributeurs concernés. Les contrôles pour 2013 devraient porter à nouveau sur ces points dans le cadre de l'enquête annuelle.

Avec le recul, on doit néanmoins se demander si la durée de la pédagogie n'a pas ses limites, en particulier avec des opérateurs largement dotés de conseils juridiques et qui manifestement tentent de gagner du temps.

### **2.5.2. En écho aux démarches interprofessionnelles, le rôle de la CEPC est essentiel**

#### **2.5.2.1. La CEPC s'est vu confier une mission importante pour assurer le développement de bonnes pratiques commerciales**

La commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) a été créée par la loi du 15 mai 2001 sur les nouvelles régulations économiques (article L 440-1 du code de commerce)<sup>24</sup>.

---

<sup>24</sup> Sa composition est fixée par l'article D 440-2 du code de commerce<sup>24</sup>, soit vingt-six membres :

- un député et un sénateur ;
- trois magistrats, parmi lesquels est nommé le vice-président si le président n'est pas magistrat ;
- huit membres représentant la production et la transformation agricole et halieutique ainsi qu'industrielle et artisanale et des transformateurs (et suppléants) ;
- huit membres représentant les grossistes et les distributeurs (et suppléants) ;
- deux personnalités qualifiées ;
- trois administrations : DGCCRF, DGPAAT, DGCIS.

Depuis février 2013, la présidence de la CEPC est assurée par M. le député Razzy Hammadi, qui a succédé à M<sup>me</sup> le député Catherine Vautrin.

## Annexe II

Cette commission a pour mission de donner des avis et formuler des recommandations sur les pratiques commerciales. Elle a également un rôle d'observatoire de ces pratiques et de la jurisprudence les concernant.

L'anonymat des saisines est une garantie pour les demandeurs ; les avis correspondants ou recommandations plus générales qui en sont issues ne sont susceptibles d'être publiés qu'avec leur accord.

Les modalités de saisine sont larges (Encadré 7) ; elle peut aussi se saisir d'office. En outre, depuis la LME, les juridictions spécialisées en matière de relations commerciales peuvent la consulter sur les pratiques définies à l'article L.442-6 du code de commerce.

### Encadré 7 : La CEPC

*« Elle a pour mission de donner des avis ou formuler des recommandations sur les questions, les documents commerciaux ou publicitaires, y compris les factures et contrats couverts par un secret industriel et commercial, et les pratiques concernant les relations commerciales entre producteurs, fournisseurs, revendeurs qui lui sont soumis.*

*Elle assure, sous la responsabilité de son président, l'anonymat des saisines et des documents qui lui sont soumis, y compris vis-à-vis de ses membres »*

*« Elle peut décider de publier des avis avec l'accord de l'auteur de la demande » (Article D 440-8 du code de commerce)*

*« Elle peut être saisie par le ministre chargé de l'économie, le ministre chargé du secteur économique concerné, le président de l'Autorité de la concurrence, toute personne morale notamment les organisations professionnelles ou syndicales, les associations de consommateurs agréées, les chambres consulaires ou d'agriculture, ainsi que par tout producteur, fournisseur, revendeur s'estimant lésé par une pratique commerciale ».*

*« Elle peut se saisir d'office »*

*« Le président de la CEPC peut décider de mettre en place plusieurs chambres d'examen au sein de la commission ».*

*« Ces chambres sont présidées par un magistrat et comprennent un nombre égal de représentants des producteurs et des distributeurs » (Article D440-5 du code de commerce)*

*« La commission peut également décider d'adopter une recommandation sur les questions dont elle est saisie et toutes celles entrant dans ses compétences, notamment celles portant sur le développement des bonnes pratiques. Lorsqu'elle fait suite à une saisine, (...) cette recommandation ne contient aucune indication de nature à permettre l'identification des personnes concernées ».*

*« Les avis et recommandations de la CEPC et des chambres appelées à se prononcer sont adoptés à la majorité de leurs membres présents ; en cas de partage des voix, le président a voix prépondérante » (Article D 440-12 du code de commerce).*

*« La commission exerce, en outre, un rôle d'observatoire régulier des pratiques commerciales, des facturations et des contrats conclus entre producteurs, fournisseurs, revendeurs qui lui sont soumis ».*

*« Elle établit chaque année un rapport d'activité (...) [qui] comprend une analyse détaillée du nombre et de la nature des infractions aux dispositions du titre IV<sup>25</sup> du code de commerce ».*

*Son règlement intérieur dispose notamment que :*

- *la commission peut entendre, à la demande de son président ou d'un de ses membres, les personnes et fonctionnaires utiles à l'accomplissement de sa mission ;*
- *tout membre peut demander un vote, qui est alors de droit.*

*En fait, la commission a jusqu'à présent pratiqué la règle du consensus.*

Source : extrait de l'article D440 du code de commerce.

<sup>25</sup> « De la transparence, des pratiques restrictives de concurrence et d'autres pratiques prohibées ».

## Annexe II

La part du secteur alimentaire dans les activités de la CEPC est très largement prépondérante, même si l'anonymat des saisines n'a pas permis de quantifier précisément cet aspect (de l'ordre de 4 sujets sur 5).

Son activité, intense après la promulgation des lois de 2008, a quelque peu décliné depuis.

La Le On constatera la part significative et croissante des avis non publiés, dans la très grande majorité des cas, non parce que la CEPC en a ainsi décidé mais parce que le demandeur a refusé cette publication, ces derniers semble-t-il, du fait de demandes émanant d'avocats peu désireux de voir publié un avis non conforme à leurs attentes.

Tableau 5 retrace l'évolution du nombre d'avis qu'elle a été amenée à rendre.

On constatera la part significative et croissante des avis non publiés, dans la très grande majorité des cas, non parce que la CEPC en a ainsi décidé mais parce que le demandeur a refusé cette publication, ces derniers semble-t-il, du fait de demandes émanant d'avocats peu désireux de voir publié un avis non conforme à leurs attentes.

**Tableau 5 : Commission d'examen des pratiques commerciales –Avis**

Nombre	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012
séances plénières	9	9	11	14	9	5
demande d'avis	16	10	10	13	8	12
avis adoptés	5	6	9	18	15	10
avis rendus publics	3	3	7	14	8	4
questions-réponses (1)			33	43	4	0
avis + questions-réponses			43	57	12	10

*Source : CEPC- Mission.*

*Note de lecture : (1) Dispositif mis en place en 2009.*

Outre ses rapports annuels sur la jurisprudence et le bilan des contrôles de la DGCCRF, la CEPC a conduit sept études<sup>26</sup> et établi en 2009/2010 des « fiches pédagogiques » sur divers sujets : délais de paiement, abus, négociation commerciale et facturation.

<sup>26</sup>

En 2006-2007 :

- étude relative à l'équilibre des relations fournisseurs-distributeurs, dans le cas des marchés de produits de grande consommation ;
- étude relative à l'analyse détaillée du nombre et de la nature des infractions aux dispositions du titre IV ayant fait l'objet de sanctions administratives ou pénales, de même que les décisions rendues en matière civile sur les opérations engageant la responsabilité de leurs auteurs.

En 2007-2008 :

- étude relative à l'analyse détaillée du nombre et de la nature des infractions aux dispositions du titre IV ayant fait l'objet de sanctions administratives ou pénales, de même que les décisions rendues en matière civile sur les opérations engageant la responsabilité de leurs auteurs ;
- étude du groupe d'experts chargés d'approfondir les thèmes recensés par la Commission après examen des conclusions du groupe de travail présidé par Madame Marie-Dominique Hagelsteen sur la négociabilité des tarifs et des conditions générales de vente ;
- étude relative à la conformité au règlement (CE) n°1400/2002 et à l'article L442-6-I du code de commerce de certaines stipulations des contrats de distribution sélective, quantitative et qualitative, mis en œuvre en France dans le secteur automobile.

En 2008-2009 :

- étude relative à l'analyse détaillée du nombre et de la nature des infractions aux dispositions du titre IV ayant fait l'objet de sanctions administratives ou pénales, de même que les décisions rendues en matière civile sur les opérations engageant la responsabilité de leurs auteurs.

## Annexe II

Par ailleurs, elle a mis en place plusieurs groupes de travail dont certains ont permis d'établir des recommandations :

- ◆ en 2009/2010, sur les marques de distributeurs, qui a abouti à la recommandation N°10-01 relative à l'élaboration des contrats correspondant ; cette recommandation n'ayant pu aboutir à un consensus sur la question particulière de la protection du savoir-faire pour les produits à marque de distributeurs, un groupe de travail a été mis en place sur ce sujet en 2010/2011, reconduit en 2011/2012 ;
- ◆ en 2010/2011, sur le management par catégorie, qui a abouti à la recommandation N°11-01 établissant un code de bonne conduite en la matière
- ◆ D'autres groupes n'ont pu aboutir :
  - en 2009/2010, sur la nature et le contour du contrat annuel, entre tenants du « ligne à ligne » (les fournisseurs) et tenants d'une approche globale des réductions de prix (les distributeurs) ;
  - en 2009/2010, sur le « déséquilibre significatif », dans l'attente des décisions de justice correspondantes ;
  - en 2011/2012, sur l'application d'un nouveau tarif à l'issue de la période contractuelle. Ce point oppose les distributeurs, qui considèrent que le contrat peut être rompu avec leur fournisseur à l'issue de la période contractuelle si le nouveau tarif est plus élevé, ce que contestent les fournisseurs.

Aux deux recommandations précitées, se sont ajoutées deux autres : l'une relative aux délais de paiement (N°05-01) et l'autre dans le secteur de l'automobile.

Enfin on notera qu'une seule juridiction a saisi la CEPC à ce jour (avis 12-03 relatif à un contrat de licence d'exploitation d'un site internet).

### ***2.5.2.2. La mise en œuvre de cette mission se heurte à plusieurs difficultés qu'il faut tenter de surmonter***

La CEPC a utilement accompagné la mise en place des nouveaux textes législatifs. Le développement de ses activités se heurte toutefois aujourd'hui à plusieurs difficultés dont sa présidence et les administrations sont parfaitement conscientes. Il n'appartient pas à la mission de stipuler en lieu et place de la commission, qui a engagé un débat en la matière dans le cadre de sa composition renouvelée ; d'autant moins que la CEPC a une mission qui ne se limite pas au seul secteur alimentaire, même s'il est prédominant.

La mission se propose ici de rappeler les difficultés qu'elle a identifiées et de contribuer à cette réflexion, en particulier en faisant le lien avec le regard qu'elle a été amené à porter par ailleurs sur les dispositifs prévus par les textes organisant l'agriculture et notamment les interprofessions.

- ◆ De manière générale, l'accroissement du nombre d'avis non publiés, s'il devait se confirmer, poserait naturellement une question assez fondamentale pour une institution qui doit faire référence en matière de pratiques commerciales. Tous les moyens de contourner cette difficulté dans le respect de l'anonymat seraient les bienvenus.

---

En 2010-2011 :

- application dans le temps de la loi n°2008-776 du 4 août 2008 modifiant les dispositions du titre IV du livre IV du code de commerce relatives à la transparence, aux pratiques restrictives de concurrence et aux pratiques prohibées ;

## Annexe II

En outre, afin d'élargir ses sources de réflexion, la mission suggère que la CEPC, outre l'approfondissement des connaissances acquises par la DGCCRF dans le cadre de ses contrôles, échange de manière régulière avec le médiateur des contrats agricoles et le médiateur des relations inter- entreprises.

### **Proposition n° 8 : Associer régulièrement les médiateurs aux travaux de la CEPC**

- ◆ La quasi absence de saisine de la part des juridictions est, de même, regrettable. Une meilleure publicité sur cette possibilité auprès de ces juridictions mériterait d'être assurée. L'invitation régulière de magistrats et d'avocats pourrait d'une part, contribuer à enrichir les sources de réflexion de la CEPC et d'autre part, contribuer à son rayonnement auprès d'eux.
- ◆ La règle du consensus, observée jusqu'alors bien que ne résultant pas des textes, même pas du règlement intérieur, est une difficulté lourde : on a vu plus haut que sur des sujets d'importance, elle a fait obstacle à la production d'un avis. La mission est informée du débat qui vient de s'ouvrir au sein de la CEPC en la matière. Face à un débat de principe qui oppose l'intérêt du consensus - qui donne une force singulière à l'avis ou la recommandation - au risque de paralysie sur des sujets majeurs, la mission se demande, si quelques voies de progrès ne seraient pas envisageables, en dehors du règlement plus général de cette question :
  - tout d'abord, par une appréhension plus sectorielle des questions difficiles. La mission considère par exemple que certaines interprofessions agricoles pourraient, dans le contexte particulier qui est le leur, établir des règles de bonnes pratiques que la CEPC pourrait inscrire dans un référentiel et promouvoir, sans chercher à les rendre universelles ;
  - ensuite, dans un ordre d'idées voisin, certaines pratiques ou résolutions adoptées par accord entre des fédérations particulières pourraient faire l'objet, non d'une recommandation générale, mais là-encore, d'une reconnaissance et d'une publicité de la part de la CEPC. Ainsi, la mission a été informée des discussions conduites par certains partenaires sur les relations distribution/PME : leur aboutissement mériterait probablement une reconnaissance particulière de la part de la CEPC.

Pour l'approbation de telles pratiques circonscrites, la mission ne voit pas d'arguments qui justifieraient le maintien de la règle du consensus.

De même, l'opportunité que ces bonnes pratiques sectorielles ou particulières soient validées dans des chambres d'examen mériterait réflexion.

### **Proposition n° 9 : favoriser les avis et/ou les recommandations de la CEPC selon une approche sectorielle**

#### **2.5.3. Le médiateur des relations interentreprises**

A la différence du médiateur des contrats agricoles, instauré par la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche de 2010, le médiateur des relations interentreprises est nommé *intuitu personae* par décret<sup>27</sup>. Cette désignation fait suite aux Etats généraux de l'industrie, tenus de novembre 2009 à mars 2010, au cours desquels de nombreuses fédérations industrielles avaient souligné le caractère déséquilibré des relations de sous-traitance. La mission du médiateur s'inscrit dans un dispositif d'ensemble comportant en particulier la

---

<sup>27</sup> Le premier médiateur, M. Jean-Claude Volot, a été nommé pour trois ans le 8 avril 2010. Sa démission, en août 2012, a été suivie par la nomination, le 22 novembre 2012, de M. Pierre Pelouzet.

**charte des relations interentreprises** et les dix **comités pour les filières stratégiques** qui ont été identifiés lors des Etats généraux, **dont celle de l'agroalimentaire**.

**L'action du médiateur** se place en dehors de toute procédure contentieuse ou juridique. Il s'agit d'une stricte fonction de médiation. Selon le médiateur, elle doit d'abord mobiliser la dimension humaine et le « bon sens », faisant appel au risque de perte d'image pour la partie qui abuserait d'une position de domination. La médiation vise à examiner précisément la situation des entreprises concernées et à proposer des solutions adaptées, dans la plus stricte confidentialité. Le plus souvent, il s'agit de PME ou ETI, confrontés à une relation déséquilibrée avec une très grande entreprise ou la grande distribution

Ainsi, le médiateur :

- assure une médiation collective dès lors que plusieurs demandes convergentes lui sont adressées ;
- met en œuvre une médiation individuelle dès lors que l'entreprise qui le saisit en exprime la demande ;
- contribue à améliorer dans la durée la relation entre donneurs d'ordres et sous-traitants au sein des filières, notamment en faisant progresser les travaux des comités stratégiques et les chartes de bonnes pratiques. Il rend compte au ministre chargé de l'industrie des problèmes constatés et propose des solutions.

Le médiateur s'appuie sur une équipe nationale composée d'une quinzaine de personnes (dont dix médiateurs délégués nationaux), d'un réseau de trente médiateurs régionaux et de « *tiers de confiance* » - professionnels accompagnant bénévolement les entreprises dans leurs démarches.

L'un des médiateurs délégués est en charge de l'agroalimentaire et a été choisi en raison de sa bonne connaissance de la grande distribution.

Selon le médiateur, **huit médiations sur dix aboutissent à un accord**.

**Le secteur alimentaire** représente environ **15 % de l'activité**. Il s'agit **essentiellement de conflits entre PME et enseignes de la grande distribution sur la question de la répercussion des hausses des prix des matières premières**. En particulier, ce secteur n'a pas fait recours à la médiation pour le non-respect des délais de paiement, alors qu'un dérapage a été observé par ailleurs en 2012 sur cette question. La médiation n'a pas observé de difficultés spécifiques au titre des contrats de fabrication sous marque de distributeur.

Le Médiateur, au-delà de l'exercice de la médiation elle-même, a déployé son action dans plusieurs directions :

- d'abord, par la mise en place de la charte des relations interentreprises<sup>28</sup> : celle-ci est aujourd'hui signée par 371 entreprises, mais aucune enseigne de la grande distribution ne s'y est associée à ce jour. La charte se décline ensuite par secteurs : ainsi, un groupe de travail agroalimentaire devait s'en emparer. Ce groupe ne s'est réuni qu'une fois et a échoué, en raison de l'attitude de la grande distribution, en particulier. Toutefois, le dernier comité stratégique de filières en mars 2013, a décidé de relancer ces travaux ;

---

<sup>28</sup> Il s'agit de :

- ◆ respecter la loi LME ; en particulier, la Médiation Interentreprises analyse les CGA des entreprises adhérentes afin de les faire évoluer vers une mise en conformité ;
- ◆ créer une relation durable entre le donneur d'ordres et la PME, par exemple en termes d'équité financière ou de transparence sur le carnet de commandes et la capacité de production tout en veillant à maîtriser les risques d'une dépendance réciproque trop forte ;

## Annexe II

- par ailleurs, **une liste de 36 mauvaises pratiques** a été dressée (pièce jointe n°6) ; **le Médiateur observe que face à chacune, il y a une disposition législative la proscrivant**, ce qui montre combien la priorité doit être donnée à l'appropriation et au respect des textes ;
- enfin, le 20 décembre 2012, la médiation interentreprises a lancé le **Label Relations fournisseurs responsables, délivré par l'Etat**, qui vise à distinguer les entreprises françaises ayant fait la preuve de relations durables et équilibrées avec leurs fournisseurs. Un audit est réalisé par la société Vigeo<sup>29</sup>, sur base d'une grille de critères établie par la Médiation ; le bilan débouche alors sur une proposition de plan d'actions et sur cette base, le label est attribué ou non<sup>30</sup>. Vigeo en vérifie ensuite l'application. Le label est accordé pour 3 ans. Selon le médiateur interentreprises, l'enjeu d'image associé à ce type de labels est important vis-à-vis des clients et des investisseurs, avec le développement de la préoccupation citoyenne. Le secteur des industries agroalimentaires devrait à son avis être intéressé.

### 3. Les accords volontaires de 2011

Dans le contexte de l'envolée des cours des céréales à la mi-2010, les éleveurs se sont trouvés confrontés à la difficulté de répercuter cette hausse de leurs coûts de production auprès de leurs acheteurs, eux-mêmes incapables de le faire auprès de la distribution.

- 
- ◆ favoriser la collaboration avec les fournisseurs stratégiques ; afin d'améliorer ses performances, le donneur d'ordre collabore avec le sous-traitant qui doit être considéré comme un partenaire stratégique ;
  - ◆ choisir un fournisseur en appréciant le coût total de l'achat et non pas seulement le prix apparent, en intégrant les coûts logistiques, les risques en termes de réapprovisionnement, les problèmes de qualité et d'image ;
  - ◆ prendre en compte l'impact environnemental de son entreprise et de ses activités, y compris les activités externalisées ;
  - ◆ veiller à la responsabilité territoriale de son entreprise en recherchant, sur le territoire où elle exerce son activité, à contribuer le plus possible à développer son activité économique.
  - ◆ désigner par chaque grande entreprise signataire d'un ou plusieurs correspondant(s) PME, pouvant être saisi(s) par les fournisseurs en cas de conflits ou litiges, dans un rôle de médiateur ;
  - ◆ mettre en place des indicateurs de suivi par chaque entreprise signataire ;

<sup>29</sup> Société spécialisée dans la notation « extra financière » des entreprises.

<sup>30</sup> Ont obtenu le label à ce jour : SNCF, Thalès, Legrand et Société Générale.

## Annexe II

Deux accords liés ont été signés en 2011 (Cf. Pièces jointes N°4 et 5) :

- ◆ l'accord du 3 mai, liant en particulier les organisations représentant les **éleveurs, les industriels et les distributeurs**<sup>31</sup> qui se sont engagées à ouvrir des négociations sur les prix, en cas de variation excessive des prix de l'alimentation animale mesurée par deux indicateurs (évolution du prix de l'aliment, évolution du rapport prix du produit/prix de l'aliment), élaborés et publiés par le ministère de l'agriculture, de l'alimentation et de la forêt (MAAF) ;
- ◆ l'accord du 15 juin, liant en particulier les organisations représentant les **producteurs de grandes cultures, les éleveurs et les fabricants d'aliment**,<sup>32</sup> qui se sont engagées à contractualiser tout au long de la chaîne pour lisser les variations de prix.

Ces deux accords ont été soumis à l'**Autorité de la Concurrence**, qui a notamment :

- ◆ reconnu l'intérêt de la publication des indicateurs par le MAAF, permettant de faciliter une meilleure gestion du « risque prix » ;
- ◆ déclaré conforme la mise en place de clauses de révision de prix dans les conditions générales de vente, en précisant que les modalités « ne doivent jamais aboutir à un accord collectif sur les niveaux de prix pratiqués par les opérateurs concurrents ».

### Encadré 8 : Avis de l'Autorité de la concurrence

Indépendamment de l'accord évoqué plus haut, le ministre a aussi interrogé l'Autorité sur la possibilité d'introduire des clauses de révision de prix et de « lissage de prix » dans les contrats commerciaux des opérateurs des filières de l'élevage (éleveurs, transformateurs, distributeurs). Ces clauses permettent aux opérateurs d'ajuster les prix lorsqu'est constatée une forte volatilité des prix des matières premières agricoles.

L'Autorité considère, en premier lieu, qu'au regard du droit général des contrats et du droit de la concurrence, l'insertion de ces clauses de révision de prix dans les contrats est possible, et d'ailleurs fréquemment constatée dans d'autres secteurs.

En deuxième lieu, comme elle l'a déjà dit<sup>33</sup>, l'Autorité estime que les outils qui ont été proposés récemment par le législateur, notamment la contractualisation, sont d'excellents dispositifs de gestion du risque pour les agriculteurs et permettent de rendre systématiques des clauses de révision du prix dans ces contrats de vente.

Enfin, l'introduction de clauses de « lissage de prix » qui vise à ajuster le prix en fonction des fluctuations de la volatilité des prix de matières premières agricoles est également possible.

En tout état de cause, l'Autorité rappelle que si des contrats types peuvent être des instruments utiles pour formaliser ces clauses nouvelles, la fixation des prix doit se faire de façon autonome en fonction des coûts propres des opérateurs parties au contrat sans que la liberté de négociation des parties ne s'en trouve altérée.

*Source : Communiqué de presse du 18 juillet 2011 : Volatilité des prix des matières premières agricoles.*

<sup>31</sup> la Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles, les Jeunes Agriculteurs, la Fédération Nationale Bovine, la Fédération Nationale Porcine, la Confédération Française de l'Aviculture, la Fédération Nationale de l'Industrie et du Commerce en Gros des Viandes, le Syndicat National des Industries de la Viande-Syndicat National du Commerce du Porc, la Fédération des Industries Agricoles, Coop de France, la Confédération française du Commerce Interentreprises, Leclerc, Intermarché et la Fédération des Entreprises du Commerce et de la Distribution représentant notamment les enseignes Système U, Auchan, Carrefour, Lidl, Aldi, Cora et Casino.

<sup>32</sup> Fédération Nationale Des Syndicats D'exploitants Agricoles, Jeunes Agriculteurs, Association Générale des Producteurs de Blé, Association Générale des Producteurs de Maïs, Fédération Française des Producteurs d'Oléagineux et de Protéagineux, ORAMA, Fédération Nationale Porcine, Confédération Française De L'aviculture, Fédération Nationale des Producteurs de Lait, Fédération Nationale Ovine, Fédération Nationale des Eleveurs de Chèvres, Coop de France Métier du Grain, Coop de France Nutrition Animale, Coop de France Bétail et Viandes, Coop de France Aviculture, Fédération du Négoce Agricole, Syndicat des Industriels de la Nutrition Animale.

<sup>33</sup> L'Autorité de la concurrence a eu plusieurs fois l'occasion d'indiquer que la contractualisation est une réponse adaptée à la volatilité des prix dans les secteurs agricoles. Elle permet aux agriculteurs de renforcer leur pouvoir de négociation vis-à-vis des acheteurs et leur garantit un volume de ventes et un revenu tout en sécurisant l'approvisionnement des acheteurs. Voir les avis 08-A-07, 09-A-48, 10-A-28 et 11-A-03.

## Annexe II

La mission constate que ces accords n'ont **pratiquement pas été mis en œuvre** :

- ◆ l'accord du 15 juin, dont les représentants de la distribution notamment avaient fait un préalable, n'a eu aucune suite concrète à ce jour ;
- ◆ l'accord du 3 mai n'a eu qu'une application limitée au secteur de la volaille.

### 3.1. Les accords du 3 mai sur la prise en compte des variations excessive

Les accords du 3 mai devaient se déclencher si deux conditions étaient réunies au même moment :

- ◆ un écart de 10 %, pendant trois mois consécutif, par rapport à un pallier calculé sur l'année précédente de l'indice des prix des aliments ;
- ◆ le rapport des indices des prix à la production et de l'indice des prix des aliments s'écarte d'un seuil spécifique (20 % dans le porc et 10 % dans la volaille et les bovins).

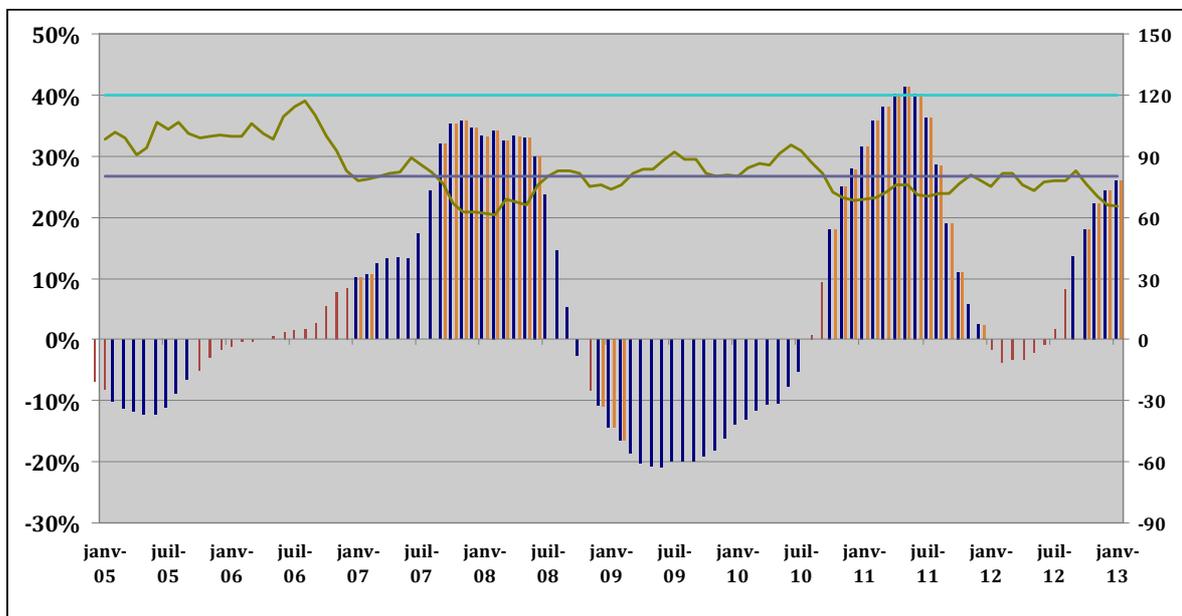
Les évolutions des indicateurs font ressortir qu'il y aurait dû y avoir renégociation :

- ◆ par deux fois à la hausse dans la filière bovine ;
- ◆ par trois fois dans la filière avicole : deux fois à la hausse et une fois à la baisse ;
- ◆ par deux fois à la hausse dans la filière porcine.

La mission, sur la base des données publiées par l'INSEE a recalculé les indicateurs pour les filières porcines et bovines avant de présenter le suivi des indicateurs sur un même graphique.

- ◆ Depuis la mise en place de ces accords dans la filière porcine, les conditions pour la réouverture des négociations ont été réunies de juin 2011 à octobre 2011, en décembre 2011 et enfin depuis octobre 2012.

**Graphique 3 : Suivi des indicateurs dans la filière Porc**



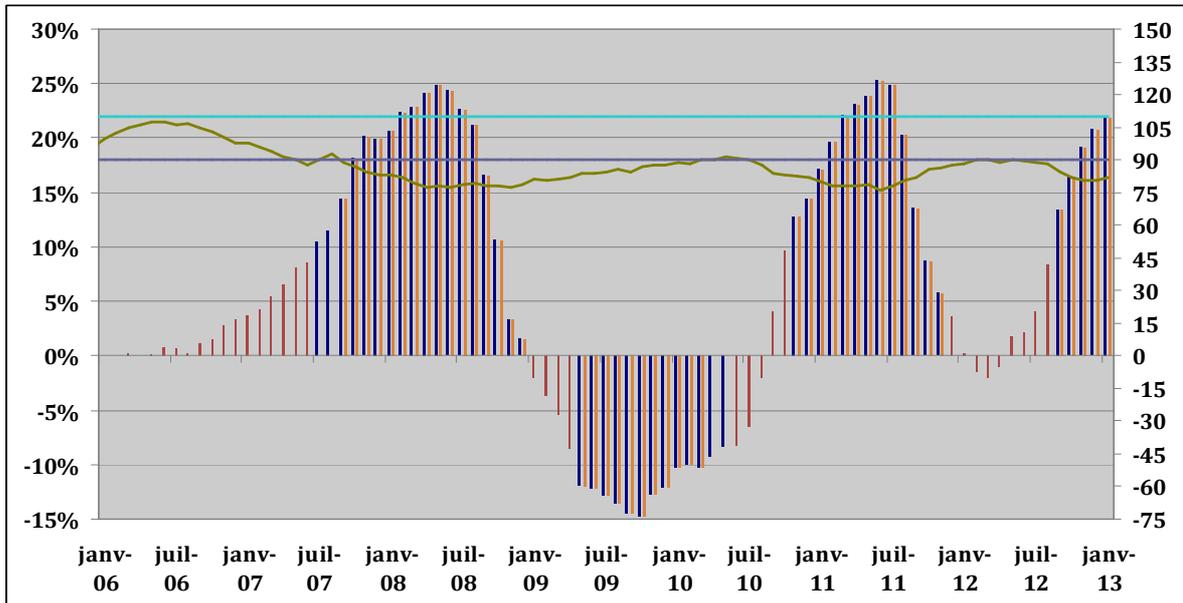
*Source : Données INSEE, Calcul Mission.*

*Note de lecture : Les bâtonnets présentent les variations en glissement annuel des prix des aliments (en rouge, la condition n'est pas ..., en bleu, la condition est ...). La courbe verte présente le rapport des indices des prix des aliments et des prix à la production. Les droites bleu et violette représentent les seuils. Une renégociation aurait du intervenir lors des phases orangées.*

## Annexe II

- ◆ Depuis la mise en place de ces accords dans la filière bovine, les conditions pour la réouverture des négociations ont été réunies de mai 2011 à novembre 2011 et depuis septembre 2012.

**Graphique 4 : Suivi des indicateurs dans la filière bovine**

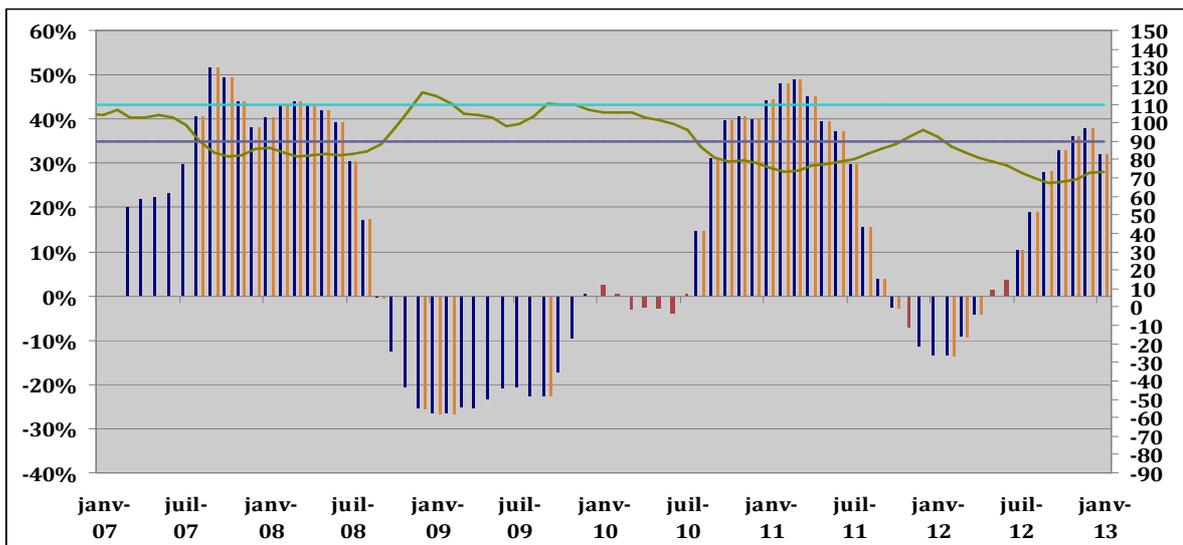


*Source : Données INSEE, Calcul Mission.*

*Note de lecture :* Les bâtonnets présentent les variations en glissement annuels des prix des aliments (en rouge, la condition n'est pas atteinte en bleu, la condition est atteinte). La courbe verte présente le rapport des indices des prix des aliments et des prix à la production. Les droites bleu et violette représentent les seuils. Une renégociation aurait dû intervenir lors des phases orangées.

- ◆ Depuis la mise en place de ces accords dans la filière avicole, les conditions pour la réouverture des négociations ont été réunies de mai 2011 à octobre 2011, de février à avril 2012 et enfin depuis juillet 2012.

**Graphique 5 : Suivi des indicateurs dans la filière avicole**



*Source : Données INSEE & ITAVI, Calcul Mission.*

*Note de lecture :* Les bâtonnets présentent les variations en glissement annuels des prix des aliments (en rouge, la condition n'est pas atteinte en bleu, la condition est atteinte). La courbe verte présente le rapport des indices des prix des aliments et des prix à la production. Les droites bleu et violette représentent les seuils. Une renégociation aurait dû intervenir lors des phases orangées.

## Annexe II

Les différents entretiens menés par la mission font ressortir que ces accords n'ont pas donné lieu à des renégociations, exceptions faite de la filière volaille en 2012.

### 3.2. Au final, les accords volontaires de filières permettent de tirer un certain nombre d'enseignements

Les premiers enseignements que l'on peut tirer de ce constat sont à la fois les acquis, mais aussi les limites de cette démarche.

#### Les **acquis** :

- ◆ le principe selon lequel la répercussion de la volatilité doit impliquer les différents maillons de la filière concernés semble admis ;
- ◆ la référence à des indicateurs officiels paraît être, de même, une nécessité reconnue ;
- ◆ l'avis de l'Autorité de la concurrence, qui valide le principe de clauses de révision, et en précise les limites : le rejet de tout dispositif qui aboutirait à un accord collectif sur les niveaux de prix. Ceci laisserait donc un espace à la normalisation interprofessionnelle relative en particulier à la formulation des clauses de révision, et au choix des indicateurs.

#### Les **limites** :

- ◆ il s'agit de démarches engagées par des fédérations, qui n'ont pas le moyen de l'imposer à leurs mandants ;
- ◆ ce dispositif est de nature purement contractuelle, dépourvu de toute sanction ;
- ◆ les indicateurs, pourtant acceptés par les signataires, auraient ensuite été jugés inappropriés par certains.



## **Pièce jointe n°1**

**Les différents articles de loi impactant  
les relations commerciales dans les  
filères agroalimentaires**



1. Le code de commerce

**[TITRE II : Des pratiques anticoncurrentielles]**

**Article L420-2**

Est prohibée, dans les conditions prévues à l'article L. 420-1, **l'exploitation abusive** par une entreprise ou un groupe d'entreprises **d'une position dominante** sur le marché intérieur ou une partie substantielle de celui-ci. Ces abus peuvent notamment consister en refus de vente, en ventes liées ou en conditions de vente discriminatoires ainsi que dans la rupture de relations commerciales établies, au seul motif que le partenaire refuse de se soumettre à des conditions commerciales injustifiées.

Est en outre prohibée, dès lors qu'elle est susceptible d'affecter le fonctionnement ou la structure de la concurrence, l'exploitation abusive par une entreprise ou un groupe d'entreprises de l'état de dépendance économique dans lequel se trouve à son égard une entreprise cliente ou fournisseur. Ces abus peuvent notamment consister en refus de vente, en ventes liées, en pratiques discriminatoires visées au I de l'article L. 442-6 ou en accords de gamme.

**Article L420-5**

Sont prohibées les offres de prix ou pratiques de **prix de vente aux consommateurs abusivement bas** par rapport aux coûts de production, de transformation et de commercialisation, dès lors que ces offres ou pratiques ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'éliminer d'un marché ou d'empêcher d'accéder à un marché une entreprise ou l'un de ses produits.

Les coûts de commercialisation comportent également et impérativement tous les frais résultant des obligations légales et réglementaires liées à la sécurité des produits.

Ces dispositions ne sont pas applicables en cas de revente en l'état, à l'exception des enregistrements sonores reproduits sur supports matériels et des vidéogrammes destinés à l'usage privé du public.

**[TITRE IV : De la transparence, des pratiques restrictives de concurrence et d'autres pratiques prohibées]**

**Article L440-1**

Une **Commission d'examen des pratiques commerciales** est créée. Elle est composée d'un député et d'un sénateur désignés par les commissions permanentes de leur assemblée compétentes en matière de relations commerciales entre fournisseurs et revendeurs, de membres, éventuellement honoraires, des juridictions administratives et judiciaires, de représentants des secteurs de la production et de la transformation agricole et halieutique, ainsi qu'industrielle et artisanale, des transformateurs, des grossistes, des distributeurs et de l'administration, ainsi que de personnalités qualifiées.

## Pièce jointe n°1

Le président de la commission est désigné parmi ses membres par décret. Lorsque celui-ci n'est pas membre d'une juridiction, un vice-président appartenant à une juridiction administrative ou judiciaire est également désigné dans les mêmes conditions. Elle comprend un nombre égal de représentants des producteurs et des revendeurs.

Les membres de la commission sont tenus au secret professionnel pour les faits, actes et renseignements dont ils ont pu avoir connaissance en raison de leurs fonctions.

La commission a pour mission de donner des avis ou formuler des recommandations sur les questions, les documents commerciaux ou publicitaires, y compris les factures et contrats couverts par un secret industriel et commercial, et les pratiques concernant les relations commerciales entre producteurs, fournisseurs, revendeurs qui lui sont soumis. Elle assure, sous la responsabilité de son président, l'anonymat des saisines et des documents qui lui sont soumis, y compris vis-à-vis de ses membres.

La commission est saisie par le ministre chargé de l'économie, le ministre chargé du secteur économique concerné, le président de l'Autorité de la concurrence, toute personne morale, notamment les organisations professionnelles ou syndicales, les associations de consommateurs agréées, les chambres consulaires ou d'agriculture, ainsi que par tout producteur, fournisseur, revendeur s'estimant lésé par une pratique commerciale. Elle peut également se saisir d'office. Le président de la commission peut décider de mettre en place plusieurs chambres d'examen au sein de la commission.

L'avis rendu par la commission porte notamment sur la conformité au droit de la pratique ou du document dont elle est saisie.

La commission entend, à sa demande, les personnes et fonctionnaires qu'elle juge utiles à l'accomplissement de sa mission. Son président peut demander qu'une enquête soit effectuée par les agents habilités à cet effet par l'article L. 450-1 du présent code ou l'article L. 215-1 du code de la consommation, selon les procédures prévues. Le compte rendu de l'enquête est remis au président de la commission qui s'assure qu'il préserve l'anonymat des personnes concernées.

La commission peut également décider d'adopter une recommandation sur les questions dont elle est saisie et toutes celles entrant dans ses compétences, notamment celles portant sur le développement des bonnes pratiques. Lorsqu'elle fait suite à une saisine en application du troisième alinéa, cette recommandation ne contient aucune indication de nature à permettre l'identification des personnes concernées. La recommandation est communiquée au ministre chargé de l'économie et est publiée sur décision de la commission.

La commission exerce, en outre, un rôle d'observatoire régulier des pratiques commerciales, des facturations et des contrats conclus entre producteurs, fournisseurs, revendeurs qui lui sont soumis.

Elle établit chaque année un rapport d'activité, qu'elle transmet au Gouvernement et aux assemblées parlementaires. Ce rapport est rendu public. Il comprend une analyse détaillée du nombre et de la nature des infractions aux dispositions du présent titre ayant fait l'objet de sanctions administratives ou pénales. Il comprend également les décisions rendues en matière civile sur les opérations engageant la responsabilité de leurs auteurs.

Un décret détermine l'organisation, les moyens et les modalités de fonctionnement de la commission ainsi que les conditions nécessaires pour assurer l'anonymat des acteurs économiques visés dans les avis et recommandations de la commission.

### Article L441-2-1

Pour les **produits agricoles périssables ou issus de cycles courts de production, d'animaux vifs, de carcasses ou pour les produits de la pêche et de l'aquaculture**, figurant sur une liste établie par décret, un distributeur ou prestataire de services **ne peut bénéficier de remises, rabais et ristournes ou prévoir la rémunération de services rendus à l'occasion de leur revente**, propres à favoriser leur et ne relevant pas des obligations d'achat et de vente, ou de services ayant un objet distinct, **que si ceux-ci sont prévus dans un contrat écrit** portant sur la vente de ces produits par le fournisseur.

Ce contrat comprend notamment des clauses relatives aux engagements sur les volumes, aux modalités de détermination du prix en fonction des volumes et des qualités des produits et des services concernés et à la fixation d'un prix. Il indique les avantages tarifaires consentis par le fournisseur au distributeur au regard des engagements de ce dernier.

Lorsqu'un contrat type relatif aux activités mentionnées au premier alinéa est inclus dans un accord interprofessionnel adopté par l'organisation interprofessionnelle reconnue pour le produit concerné et étendu en application des dispositions des articles L. 632-3 et L. 632-4 du code rural et de la pêche maritime, le contrat mentionné au premier alinéa doit être conforme à ce contrat type. Toute infraction aux dispositions du présent article est punie d'une amende de 15 000 Euros. Les deuxième et troisième alinéas ne sont pas applicables aux produits pour lesquels la conclusion de contrats écrits a été rendue obligatoire en application de l'article L. 631-24 du code rural et de la pêche maritime.

### Article L441-2-2

Par dérogation aux dispositions de l'article L. 441-2-1, un acheteur, un distributeur ou un prestataire de services **ne peut bénéficier de remises, rabais et ristournes** pour l'achat de **fruits et légumes frais**.

### Article L441-3

Tout achat de produits ou toute prestation de service pour une activité professionnelle doivent faire l'objet d'une **facturation**.

Le vendeur est tenu de délivrer la facture dès la réalisation de la vente ou la prestation du service.

L'acheteur doit la réclamer. La facture doit être rédigée en double exemplaire. Le vendeur et l'acheteur doivent en conserver chacun un exemplaire.

La facture doit mentionner le nom des parties ainsi que leur adresse, la date de la vente ou de la prestation de service, la quantité, la dénomination précise, et le prix unitaire hors TVA des produits vendus et des services rendus ainsi que toute réduction de prix acquise à la date de la vente ou de la prestation de services et directement liée à cette opération de vente ou de prestation de services, à l'exclusion des escomptes non prévus sur la facture.

La facture mentionne également la date à laquelle le règlement doit intervenir. Elle précise les conditions d'escompte applicables en cas de paiement à une date antérieure à celle résultant de l'application des conditions générales de vente, le taux des pénalités exigibles le jour suivant la date de règlement inscrite sur la facture ainsi que le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement due au créancier en cas de retard de paiement. Le règlement est réputé réalisé à la date à laquelle les fonds sont mis, par le client, à la disposition du bénéficiaire ou de son subrogé.

## Article L441-6

I.-Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur est tenu de communiquer ses **conditions générales de vente** à tout acheteur de produits ou tout demandeur de prestations de services qui en fait la demande pour une activité professionnelle. Celles-ci constituent le socle de la négociation commerciale. Elles comprennent :

- les conditions de vente ;
- le barème des prix unitaires ;
- les réductions de prix ;
- les conditions de règlement.

Les conditions générales de vente peuvent être différenciées selon les catégories d'acheteurs de produits ou de demandeurs de prestation de services. Dans ce cas, l'obligation de communication prescrite au premier alinéa porte sur les conditions générales de vente applicables aux acheteurs de produits ou aux demandeurs de prestation de services d'une même catégorie.

Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur peut convenir avec un acheteur de produits ou demandeur de prestation de services de **conditions particulières de vente** qui ne sont pas soumises à l'obligation de communication prescrite au premier alinéa.

Sauf dispositions contraires figurant aux conditions de vente ou convenues entre les parties, le **délai de règlement** des sommes dues est fixé au trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée.

Le délai convenu entre les parties pour régler les sommes dues ne peut dépasser quarante-cinq jours fin de mois ou soixante jours à compter de la date d'émission de la facture.

Les professionnels d'un secteur, clients et fournisseurs, peuvent décider conjointement de réduire le délai maximum de paiement fixé à l'alinéa précédent. Ils peuvent également proposer de retenir la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation de services demandée comme point de départ de ce délai. Des accords sont conclus à cet effet par leurs organisations professionnelles. Un décret peut étendre le nouveau délai maximum de paiement à tous les opérateurs du secteur ou, le cas échéant, valider le nouveau mode de computation et l'étendre à ces mêmes opérateurs.

Nonobstant les dispositions précédentes, pour le transport routier de marchandises, pour la location de véhicules avec ou sans conducteur, pour la commission de transport ainsi que pour les activités de transitaire, d'agent maritime et de fret aérien, de courtier de fret et de commissionnaire en douane, les délais de paiement convenus ne peuvent en aucun cas dépasser trente jours à compter de la date d'émission de la facture.

## Pièce jointe n°1

Les conditions de règlement doivent obligatoirement préciser les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture ainsi que le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement due au créancier dans le cas où les sommes dues sont réglées après cette date. Sauf disposition contraire qui ne peut toutefois fixer un taux inférieur à trois fois le taux d'intérêt légal, ce taux est égal au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points de pourcentage. Dans ce cas, le taux applicable pendant le premier semestre de l'année concernée est le taux en vigueur au 1er janvier de l'année en question. Pour le second semestre de l'année concernée, il est le taux en vigueur au 1er juillet de l'année en question. Les pénalités de retard sont exigibles sans qu'un rappel soit nécessaire. Tout professionnel en situation de retard de paiement est de plein droit débiteur, à l'égard du créancier, d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement, dont le montant est fixé par décret. Lorsque les frais de recouvrement exposés sont supérieurs au montant de cette indemnité forfaitaire, le créancier peut demander une indemnisation complémentaire, sur justification. Toutefois, le créancier ne peut invoquer le bénéfice de ces indemnités lorsque l'ouverture d'une procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire interdit le paiement à son échéance de la créance qui lui est due.

La communication prévue au premier alinéa s'effectue par tout moyen conforme aux usages de la profession.

Est puni d'une amende de 15 000 euros le fait de ne pas respecter les délais de paiement mentionnés aux huitième et onzième alinéas, le fait de ne pas indiquer dans les conditions de règlement les mentions figurant à la première phrase du douzième alinéa ainsi que le fait de fixer un taux ou des conditions d'exigibilité des pénalités de retard selon des modalités non conformes aux dispositions du même alinéa.

(.....)

### Article L441-7

I.-Une **convention écrite conclue entre le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de services** indique les obligations auxquelles se sont engagées les parties en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation commerciale. Etablie soit dans un document unique, soit dans un ensemble formé par un contrat-cadre annuel et des contrats d'application, elle fixe :

1° Les conditions de l'opération de vente des produits ou des prestations de services telles qu'elles résultent de la négociation commerciale dans le respect de l'article L. 441-6 ;

2° Les conditions dans lesquelles le distributeur ou le prestataire de services s'oblige à rendre au fournisseur, à l'occasion de la revente de ses produits ou services aux consommateurs ou en vue de leur revente aux professionnels, tout service propre à favoriser leur commercialisation ne relevant pas des obligations d'achat et de vente, en précisant l'objet, la date prévue, les modalités d'exécution, la rémunération des obligations ainsi que les produits ou services auxquels elles se rapportent ;

3° Les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de services, en précisant pour chacune l'objet, la date prévue et les modalités d'exécution.

Les obligations relevant des 1° et 3° concourent à la détermination du prix convenu.

La convention unique ou le contrat-cadre annuel est conclu **avant le 1er mars ou dans les deux mois suivant le point de départ de la période de commercialisation des produits ou des services soumis à un cycle de commercialisation particulier.**

Le présent I n'est pas applicable aux produits mentionnés au premier alinéa de l'article L. 441-2-1.

## Pièce jointe n°1

II.-Est puni d'une amende de 75 000 euros le fait de ne pas pouvoir justifier avoir conclu dans les délais prévus une convention satisfaisant aux exigences du I.

### Article L442-2

Le fait, pour tout commerçant, de revendre ou d'annoncer **la revente d'un produit en l'état à un prix inférieur à son prix d'achat effectif** est puni de 75 000 euros d'amende. Cette amende peut être portée à la moitié des dépenses de publicité dans le cas où une annonce publicitaire, quel qu'en soit le support, fait état d'un prix inférieur au prix d'achat effectif. La cessation de l'annonce publicitaire peut être ordonnée dans les conditions prévues à l'article L. 121-3 du code de la consommation.

Le prix d'achat effectif est le prix unitaire net figurant sur la facture d'achat, minoré du montant de l'ensemble des autres avantages financiers consentis par le vendeur exprimé en pourcentage du prix unitaire net du produit et majoré des taxes sur le chiffre d'affaires, des taxes spécifiques afférentes à cette revente et du prix du transport.

Le prix d'achat effectif tel que défini au deuxième alinéa est affecté d'un coefficient de 0,9 pour le grossiste qui distribue des produits ou services exclusivement à des professionnels qui lui sont indépendants et qui exercent une activité de revendeur au détail, de transformateur ou de prestataire de services final. Est indépendante au sens de la phrase précédente toute entreprise libre de déterminer sa politique commerciale et dépourvue de lien capitalistique ou d'affiliation avec le grossiste.

### Article L442-5

Est puni d'une amende de 15000 euros le fait par toute personne d'imposer, directement ou indirectement, un caractère minimal au prix de revente d'un produit ou d'un bien, au prix d'une prestation de service ou à une marge commerciale.

### Article L442-6

I.-Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers :

1° D'obtenir ou de tenter d'obtenir d'un partenaire commercial un **avantage quelconque ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu ou manifestement disproportionné** au regard de la valeur du service rendu. Un tel avantage peut notamment consister en la participation, non justifiée par un intérêt commun et sans contrepartie proportionnée, au financement d'une opération d'animation commerciale, d'une acquisition ou d'un investissement, en particulier dans le cadre de la rénovation de magasins ou encore du rapprochement d'enseignes ou de centrales de référencement ou d'achat. Un tel avantage peut également consister en une globalisation artificielle des chiffres d'affaires ou en une demande d'alignement sur les conditions commerciales obtenues par d'autres clients ;

2° De soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un **déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties** ;

3° **D'obtenir ou de tenter d'obtenir un avantage**, condition préalable à la passation de commandes, sans l'assortir d'un engagement écrit sur un volume d'achat proportionné et, le cas échéant, d'un service demandé par le fournisseur et ayant fait l'objet d'un accord écrit ;

4° D'obtenir ou de tenter d'obtenir, **sous la menace d'une rupture brutale totale ou partielle** des relations commerciales, des **conditions manifestement abusives** concernant les prix, les délais de paiement, les modalités de vente ou les services ne relevant pas des obligations d'achat et de vente ;

## Pièce jointe n°1

5° **De rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie**, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels. Lorsque la relation commerciale porte sur la fourniture de produits sous marque de distributeur, la durée minimale de préavis est double de celle qui serait applicable si le produit n'était pas fourni sous marque de distributeur. A défaut de tels accords, des arrêtés du ministre chargé de l'économie peuvent, pour chaque catégorie de produits, fixer, en tenant compte des usages du commerce, un délai minimum de préavis et encadrer les conditions de rupture des relations commerciales, notamment en fonction de leur durée. Les dispositions qui précèdent ne font pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations ou en cas de force majeure. Lorsque la rupture de la relation commerciale résulte d'une mise en concurrence par enchères à distance, la durée minimale de préavis est double de celle résultant de l'application des dispositions du présent alinéa dans les cas où la durée du préavis initial est de moins de six mois, et d'au moins un an dans les autres cas ;

6° De participer directement ou indirectement à la **violation de l'interdiction de revente hors réseau** faite au distributeur lié par un accord de distribution sélective ou exclusive exempté au titre des règles applicables du droit de la concurrence ;

7° De soumettre un partenaire à des **conditions de règlement** qui ne respectent pas le plafond fixé au neuvième alinéa de l'article L. 441-6 ou qui sont manifestement abusives, compte tenu des bonnes pratiques et usages commerciaux, et s'écartent au détriment du créancier, sans raison objective, du délai indiqué au huitième alinéa de l'article L. 441-6. Est notamment abusif le fait, pour le débiteur, de demander au créancier, sans raison objective, de différer la date d'émission de la facture ;

8° De **procéder au refus ou retour de marchandises ou de déduire d'office du montant de la facture établie par le fournisseur les pénalités ou rabais correspondant au non-respect d'une date de livraison ou à la non-conformité** des marchandises, lorsque la dette n'est pas certaine, liquide et exigible, sans même que le fournisseur n'ait été en mesure de contrôler la réalité du grief correspondant ;

9° De **ne pas communiquer ses conditions générales de vente**, dans les conditions prévues à l'article L. 441-6, à tout acheteur de produits ou tout demandeur de prestations de services qui en fait la demande pour l'exercice d'une activité professionnelle ;

10° De **refuser de mentionner sur l'étiquetage d'un produit vendu sous marque de distributeur le nom et l'adresse du fabricant** si celui-ci en a fait la demande conformément à l'article L. 112-6 du code de la consommation ;

11° **D'annoncer des prix hors des lieux de vente, pour un fruit ou légume frais**, sans respecter les règles définies aux II et III de l'article L. 441-2 du présent code ;

12° De ne pas joindre **aux fruits et légumes frais** destinés à la vente ou à la revente à un professionnel établi en France, lors de leur transport sur le territoire national, le **document prévu à l'article L. 441-3-1** ;

13° De bénéficier **de remises, rabais et ristournes à l'occasion de l'achat de fruits et légumes frais en méconnaissance de l'article L. 441-2-2.**

II.-Sont **nuls les clauses ou contrats** prévoyant pour un producteur, un commerçant, un industriel ou une personne immatriculée au répertoire des métiers, la possibilité :

a) De **bénéficier rétroactivement de remises, de ristournes ou d'accords de coopération commerciale** ;

## Pièce jointe n°1

- b) D'obtenir le **paiement d'un droit d'accès au référencement** préalablement à la passation de toute commande ;
- c) D'interdire au cocontractant la cession à des tiers des créances qu'il détient sur lui ;
- d) De bénéficier automatiquement des conditions plus favorables consenties aux entreprises concurrentes par le cocontractant ;
- e) D'obtenir d'un revendeur exploitant une surface de vente au détail inférieure à 300 mètres carrés qu'il approvisionne mais qui n'est pas lié à lui, directement ou indirectement, par un contrat de licence de marque ou de savoir-faire, un droit de préférence sur la cession ou le transfert de son activité ou une obligation de non-concurrence post-contractuelle, ou de subordonner l'approvisionnement de ce revendeur à une clause d'exclusivité ou de quasi-exclusivité d'achat de ses produits ou services d'une durée supérieure à deux ans.

L'annulation des clauses relatives au règlement entraîne l'application du délai indiqué au deuxième alinéa de l'article L. 441-6, sauf si la juridiction saisie peut constater un accord sur des conditions différentes qui soient équitables.

**III.-L'action est introduite devant la juridiction civile ou commerciale compétente** par toute personne justifiant d'un intérêt, par le ministère public, par le ministre chargé de l'économie ou par le président de l'Autorité de la concurrence lorsque ce dernier constate, à l'occasion des affaires qui relèvent de sa compétence, une pratique mentionnée au présent article.

Lors de cette action, le ministre chargé de l'économie et le ministère public peuvent demander à la juridiction saisie d'ordonner la cessation des pratiques mentionnées au présent article. Ils peuvent aussi, pour toutes ces pratiques, faire constater la nullité des clauses ou contrats illicites et demander la répétition de l'indu. Ils peuvent également demander le prononcé d'une amende civile dont le montant ne peut être supérieur à 2 millions d'euros. Toutefois, cette amende peut être portée au triple du montant des sommes indûment versées. La réparation des préjudices subis peut également être demandée. Dans tous les cas, il appartient au prestataire de services, au producteur, au commerçant, à l'industriel ou à la personne immatriculée au répertoire des métiers qui se prétend libéré de justifier du fait qui a produit l'extinction de son obligation.

La juridiction peut ordonner la publication, la diffusion ou l'affichage de sa décision ou d'un extrait de celle-ci selon les modalités qu'elle précise. Elle peut également ordonner l'insertion de la décision ou de l'extrait de celle-ci dans le rapport établi sur les opérations de l'exercice par les gérants, le conseil d'administration ou le directoire de l'entreprise. Les frais sont supportés par la personne condamnée.

La juridiction peut ordonner l'exécution de sa décision sous astreinte.

Les litiges relatifs à l'application du présent article sont attribués aux juridictions dont le siège et le ressort sont fixés par décret.

Ces juridictions peuvent consulter la Commission d'examen des pratiques commerciales prévue à l'article L. 440-1 sur les pratiques définies au présent article et relevées dans les affaires dont celles-ci sont saisies. La décision de saisir la commission n'est pas susceptible de recours. La commission fait connaître son avis dans un délai maximum de quatre mois à compter de sa saisine.

Il est sursis à toute décision sur le fond de l'affaire jusqu'à réception de l'avis ou, à défaut, jusqu'à l'expiration du délai de quatre mois susmentionné. Toutefois, des mesures urgentes ou conservatoires nécessaires peuvent être prises. L'avis rendu ne lie pas la juridiction.

**IV.-Le juge des référés peut ordonner, au besoin sous astreinte, la cessation des pratiques abusives ou toute autre mesure provisoire.**

## Article L442-9

Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, pour tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers, de pratiquer ou de faire pratiquer, en situation de **crise conjoncturelle** telle que définie par l'article L. 611-4 du code rural et de la pêche maritime, des **prix de première cession abusivement bas** pour des produits figurant sur la liste prévue à l'article L. 441-2-1 du présent code.

Engage également la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait pour tout revendeur d'exiger de son fournisseur, **en situation de forte hausse des cours de certaines matières premières agricoles**, des **prix de cession abusivement bas** pour les produits agricoles périssables ou issus de cycles courts de production, d'animaux vifs, de carcasses, pour les produits de l'aquaculture, ainsi que pour les produits alimentaires de consommation courante issus de la première transformation de ces produits. Les conditions définissant la situation de forte hausse des cours de certaines matières premières agricoles ainsi que la liste des produits concernés sont fixées par décret.

Le III et le IV de l'article L. 442-6 sont applicables à l'action prévue par le présent article.

## Article L442-10

I.-Est nul le contrat par lequel un fournisseur s'engage envers tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers sur une offre de prix à l'issue **d'enchères inversées à distance**, organisées notamment par voie électronique, lorsque l'une au moins des règles suivantes n'a pas été respectée :

1° Préalablement aux enchères, l'acheteur ou la personne qui les organise pour son compte communique de façon transparente et non discriminatoire à l'ensemble des candidats admis à présenter une offre les éléments déterminants des produits ou des prestations de services qu'il entend acquérir, ses conditions et modalités d'achat, ses critères de sélection détaillés ainsi que les règles selon lesquelles les enchères vont se dérouler ;

2° A l'issue de la période d'enchères, l'identité du candidat retenu est révélée au candidat qui, ayant participé à l'enchère, en fait la demande. Si l'auteur de l'offre sélectionnée est défaillant, nul n'est tenu de reprendre le marché au dernier prix ni à la dernière enchère.

II.-L'acheteur ou la personne qui organise les enchères pour son compte effectue un enregistrement du déroulement des enchères qu'il conserve pendant un an. Il est présenté s'il est procédé à une enquête dans les conditions prévues au titre V du présent livre.

III.-Les enchères à distance inversées organisées par l'acheteur ou par son représentant sont interdites pour les produits agricoles figurant sur une liste établie par décret, ainsi que pour les produits alimentaires de consommation courante issus de la première transformation de ces produits.

IV.-Le fait de ne pas respecter les dispositions des I à III engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé. Les dispositions des III et IV de l'article L. 442-6 sont applicables aux opérations visées aux I à III du présent article.

### Article L443-1

A peine d'une amende de 75 000 euros, le **déla**i de paiement, par tout producteur, revendeur ou prestataire de services, ne peut être supérieur :

1° A trente jours après la fin de la décade de livraison pour les achats de **produits alimentaires périssables et de viandes congelées ou surgelées, de poissons surgelés, de plats cuisinés et de conserves fabriqués à partir de produits alimentaires périssables**, à l'exception des achats de produits saisonniers effectués dans le cadre de contrats dits de culture visés aux articles L. 326-1 à L. 326-3 du code rural et de la pêche maritime ;

2° A vingt jours après le jour de livraison pour les achats de **bétail sur pied** destiné à la consommation et de viandes fraîches dérivées ;

3° A trente jours après la fin du mois de livraison pour les achats de **boissons alcooliques** passibles des droits de consommation prévus à l'article 403 du code général des impôts ;

(.....)

## [TITRE VI : De l'Autorité de la concurrence.]

### Article L462-1

L'**Autorité de la concurrence** peut être consultée par les commissions parlementaires sur les propositions de loi ainsi que sur toute question concernant la concurrence. Elle donne son avis sur toute question de concurrence à la demande du Gouvernement. Elle peut également donner son avis sur les mêmes questions à la demande des collectivités territoriales, des organisations professionnelles et syndicales, des organisations de consommateurs agréées, des chambres d'agriculture, des chambres de métiers ou des chambres de commerce et d'industrie territoriales, de la Haute Autorité pour la diffusion des œuvres et la protection des droits sur internet et des présidents des observatoires des prix et des revenus de Guadeloupe, de Guyane, de Martinique, de La Réunion, du Département de Mayotte et de Saint-Pierre-et-Miquelon, en ce qui concerne les intérêts dont ils ont la charge.

### Article L462-2

L'Autorité est obligatoirement consultée par le Gouvernement sur tout projet de texte réglementaire instituant un régime nouveau ayant directement pour effet :

1° De soumettre l'exercice d'une profession ou l'accès à un marché à des restrictions quantitatives ;

2° D'établir des droits exclusifs dans certaines zones ;

3° D'imposer des pratiques uniformes en matière de prix ou de conditions de vente.

### Article L462-3

L'Autorité peut être consultée par les juridictions sur les pratiques anticoncurrentielles définies aux articles L. 420-1, L. 420-2, L. 420-2-1 et L. 420-5 ainsi qu'aux articles 101 et 102 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne et relevées dans les affaires dont elles sont saisies. Elle ne peut donner un avis qu'après une procédure contradictoire. Toutefois, si elle dispose d'informations déjà recueillies au cours d'une procédure antérieure, elle peut émettre son avis sans avoir à mettre en œuvre la procédure prévue au présent texte.

## Pièce jointe n°1

L'Autorité de la concurrence peut transmettre tout élément qu'elle détient concernant les pratiques anticoncurrentielles concernées, à l'exclusion des pièces élaborées ou recueillies au titre du IV de l'article L. 464-2, à toute juridiction qui la consulte ou lui demande de produire des pièces qui ne sont pas déjà à la disposition d'une partie à l'instance. Elle peut le faire dans les mêmes limites lorsqu'elle produit des observations de sa propre initiative devant une juridiction.

Le cours de la prescription est suspendu, le cas échéant, par la consultation de l'Autorité.

L'avis de l'Autorité peut être publié après le non-lieu ou le jugement.

### **Article L462-4**

L'Autorité de la concurrence peut prendre l'initiative de donner un avis sur toute question concernant la concurrence. Cet avis est rendu public. Elle peut également recommander au ministre chargé de l'économie ou au ministre chargé du secteur concerné de mettre en œuvre les mesures nécessaires à l'amélioration du fonctionnement concurrentiel des marchés.

### **Article L462-5**

I.-L'Autorité de la concurrence peut être saisie par le ministre chargé de l'économie de toute pratique mentionnée aux articles L. 420-1, L. 420-2, L. 420-2-1 et L. 420-5 ou contraire aux mesures prises en application de l'article L. 410-3, ou de faits susceptibles de constituer une telle pratique, ainsi que des manquements aux engagements pris en application de l'article L. 430-7-1 ou pris en application des décisions de concentration intervenues avant l'entrée en vigueur de l'ordonnance n° 2008-1161 du 13 novembre 2008 portant modernisation de la régulation de la concurrence.

II.-Pour toutes les pratiques mentionnées aux articles L. 420-1, L. 420-2, L. 420-2-1 et L. 420-5 ou contraires aux mesures prises en application de l'article L. 410-3, l'Autorité de la concurrence peut être saisie par les entreprises ou, pour toute affaire qui concerne les intérêts dont ils ont la charge, par les organismes mentionnés au deuxième alinéa de l'article L. 462-1.

III.-Le rapporteur général peut proposer à l'Autorité de la concurrence de se saisir d'office des pratiques mentionnées aux I et II et à l'article L. 430-8 ainsi que des manquements aux engagements pris en application des décisions autorisant des opérations de concentration intervenues avant l'entrée en vigueur de l'ordonnance n° 2008-1161 du 13 novembre 2008 portant modernisation de la régulation de la concurrence.

IV.-L'Autorité de la concurrence peut être saisie par les régions d'outre-mer, le Département de Mayotte, la collectivité de Saint-Barthélemy, la collectivité de Saint-Martin et la collectivité territoriale de Saint-Pierre-et-Miquelon de toute pratique mentionnée aux articles L. 420-1, L.420-2, L. 420-2-1 et L. 420-5 ou contraire aux mesures prises en application de l'article L. 410-3, ou de faits susceptibles de constituer une telle pratique, concernant leur territoire respectif.

### **Article L462-6**

L'Autorité de la concurrence examine si les pratiques dont elle est saisie entrent dans le champ des articles L. 420-1, L. 420-2, L. 420-2-1 ou L. 420-5, sont contraires aux mesures prises en application de l'article L. 410-3 ou peuvent se trouver justifiées par application de l'article L. 420-4.

Elle prononce, le cas échéant, des sanctions et des injonctions.

## Pièce jointe n°1

Lorsque les faits lui paraissent de nature à justifier l'application de l'article L. 420-6, elle adresse le dossier au procureur de la République. Cette transmission interrompt la prescription de l'action publique.

La prescription est interrompue également lorsque les faits visés dans la saisine font l'objet d'un acte tendant à leur recherche, leur constatation ou leur sanction par la Commission européenne ou par une autorité de concurrence d'un autre Etat membre de la Communauté européenne.

### **Article L462-7**

L'Autorité ne peut être saisie de faits remontant à plus de cinq ans s'il n'a été fait aucun acte tendant à leur recherche, leur constatation ou leur sanction.

Les actes interruptifs de la prescription de l'action publique en application de l'article L. 420-6 sont également interruptifs de la prescription devant l'Autorité de la concurrence.

Toutefois, la prescription est acquise en toute hypothèse lorsqu'un délai de dix ans à compter de la cessation de la pratique anticoncurrentielle s'est écoulé sans que l'Autorité de la concurrence ait statué sur celle-ci.

Le délai mentionné au troisième alinéa est suspendu jusqu'à la notification à l'Autorité de la concurrence d'une décision juridictionnelle irrévocable lorsque :

1° L'ordonnance délivrée en application de l'article L. 450-4 fait l'objet d'un appel ou lorsque le déroulement des opérations mentionnées au même article fait l'objet d'un recours, à compter du dépôt de cet appel ou de ce recours ;

2° La décision de l'Autorité de la concurrence fait l'objet d'un recours en application de l'article L.464-8, à compter du dépôt de ce recours.

### **Article L462-8**

L'Autorité de la concurrence peut déclarer, par décision motivée, la saisine irrecevable pour défaut d'intérêt ou de qualité à agir de l'auteur de celle-ci, ou si les faits sont prescrits au sens de l'article L.462-7, ou si elle estime que les faits invoqués n'entrent pas dans le champ de sa compétence.

Elle peut aussi rejeter la saisine par décision motivée lorsqu'elle estime que les faits invoqués ne sont pas appuyés d'éléments suffisamment probants.

Elle peut aussi rejeter la saisine dans les mêmes conditions, lorsqu'elle est informée qu'une autre autorité nationale de concurrence d'un Etat membre de la Communauté européenne ou la Commission européenne a traité des mêmes faits relevant des dispositions prévues aux articles 81 et 82 du traité instituant la Communauté européenne.

Elle peut aussi rejeter la saisine dans les mêmes conditions ou suspendre la procédure, lorsqu'elle est informée qu'une autre autorité nationale de concurrence d'un Etat membre de la Communauté européenne traite des mêmes faits relevant des dispositions prévues aux articles 81 et 82 du traité instituant la Communauté européenne. Lorsque cette information est reçue par le rapporteur au stade de l'instruction, le rapporteur général peut suspendre son déroulement.

L'Autorité de la concurrence peut aussi décider de clore dans les mêmes conditions une affaire pour laquelle elle s'était saisie d'office. Il est donné acte, par décision du président de l'Autorité de la concurrence ou d'un vice-président délégué par lui, des désistements des parties ou des dessaisissements effectués par la Commission européenne. En cas de désistement, l'Autorité peut poursuivre l'affaire, qui est alors traitée comme une saisine d'office.

## Article L462-9

I.- L'Autorité de la concurrence peut, pour ce qui relève de ses compétences et après information préalable du ministre chargé de l'économie, communiquer les informations ou les documents qu'elle détient ou qu'elle recueille, à leur demande, à la Commission des Communautés européennes ou aux autorités des autres Etats exerçant des compétences analogues, à leur demande, sous réserve de réciprocité, et à condition que l'autorité étrangère compétente soit soumise au secret professionnel avec les mêmes garanties qu'en France.

L'Autorité de la concurrence peut, dans les mêmes conditions, selon les mêmes procédures et sous les mêmes sanctions que celles prévues pour l'exécution de sa mission, conduire ou demander au ministre chargé de l'économie de conduire des enquêtes, à la demande d'autorités étrangères exerçant des compétences analogues, sous réserve de réciprocité.

L'obligation de secret professionnel ne fait pas obstacle à la communication par les autorités de concurrence des informations ou documents qu'elles détiennent ou qu'elles recueillent, à leur demande, à la Commission des Communautés européennes et aux autorités des autres Etats exerçant des compétences analogues et astreintes aux mêmes obligations de secret professionnel.

L'assistance demandée par une autorité étrangère exerçant des compétences analogues pour la conduite d'enquêtes ou la transmission d'informations détenues ou recueillies par l'Autorité de la concurrence est refusée par celle-ci lorsque l'exécution de la demande est de nature à porter atteinte à la souveraineté, à la sécurité, aux intérêts économiques essentiels ou à l'ordre public français ou lorsqu'une procédure pénale a déjà été engagée en France sur la base des mêmes faits et contre les mêmes personnes, ou bien lorsque celles-ci ont déjà été sanctionnées par une décision définitive pour les mêmes faits.

Les autorités de concurrence, pour ce qui relève de leurs compétences respectives, peuvent utiliser des informations ou des documents qui leur auront été transmis dans les mêmes conditions par la Commission des Communautés européennes ou les autorités des autres Etats membres exerçant des compétences analogues.

L'Autorité de la concurrence peut, pour la mise en œuvre du présent article, conclure des conventions organisant ses relations avec les autorités des autres Etats exerçant des compétences analogues. Ces conventions sont approuvées par l'Autorité dans les conditions prévues à l'article L.463-7. Elles sont publiées au Journal officiel.

II.- Dans la mise en œuvre des règles de concurrence prévues aux articles 81 et 82 du traité instituant la Communauté européenne, les autorités de concurrence appliquent les dispositions du règlement n° 1 / 2003 du Conseil relatif à la mise en œuvre des règles de concurrence prévues aux articles 81 et 82 du traité instituant la Communauté européenne, à l'exclusion des dispositions des cinq premiers alinéas du I du présent article.

Pour l'application des dispositions du 4 de l'article 11 de ce règlement, l'Autorité de la concurrence transmet à la Commission européenne un résumé de l'affaire ainsi qu'un document exposant l'orientation envisagée, qui peut être la notification de griefs ou le rapport mentionnés à l'article L.463-2. Elle peut mettre ces mêmes documents à la disposition des autres autorités de concurrence des Etats membres de la Communauté européenne.

## CODE RURAL (Extraits)

### Article L611-4

La situation de **crise conjoncturelle** affectant ceux des produits figurant sur la liste prévue à l'article L. 441-2-1 du code de commerce est constituée lorsque le prix de cession de ces produits par les producteurs ou leurs groupements reconnus est anormalement bas par rapport à la moyenne des prix observés lors des périodes correspondantes des cinq dernières campagnes, à l'exclusion des deux périodes au cours desquelles les prix ont été respectivement le plus bas et le plus élevé.

Un arrêté conjoint du ministre chargé de l'économie et du ministre chargé de l'agriculture précise, en fonction des différents produits concernés, les modalités d'application du présent article, notamment les modalités de détermination des prix anormalement bas et la durée pendant laquelle ces prix doivent être constatés pour que la crise soit constituée.

### Article L611-4-1

Les personnes mentionnées au I de l'article 302 bis ZA du code général des impôts peuvent conclure chaque année avec l'Etat des **accords de modération des marges de distribution des fruits et légumes frais**.

Ces personnes doivent, lorsqu'elles sont liées contractuellement à une centrale d'achat ou à une centrale de référencement ou associées à un groupement d'achat, mandater le responsable de cette centrale ou de ce groupement pour signer en leur nom les accords prévus au premier alinéa du présent article.

La marge de distribution visée au premier alinéa s'entend de la différence entre le prix de vente hors taxe au consommateur du produit et son prix d'achat hors taxe.

Ces accords, dont le contenu est précisé par décret en Conseil d'Etat, sont signés avant le 1er mars de chaque année. Pour l'année 2010, ils sont signés au plus tard un mois après la publication de ce décret. Ils entrent en application dès que la situation de crise conjoncturelle définie à l'article L.611-4 est constituée.

Les personnes mentionnées au I de l'article 302 bis ZA du code général des impôts, ou le groupement de distributeurs dont elles dépendent, rendent compte, à la demande des ministres chargés de l'agriculture et de l'économie, de l'application des accords.

Le non-respect des accords ou le retard dans leur mise en œuvre est sanctionné d'une amende civile dont le montant ne peut être supérieur à deux millions d'euros. Le montant de l'amende est proportionné à la gravité des faits constatés, au vu notamment du volume de produits en cause et de la durée des périodes de crise. L'action est introduite devant la juridiction civile compétente par le ministère public, par le représentant de l'Etat dans le département, par le ministre chargé de l'agriculture ou le ministre chargé du commerce.

### Article L631-3

Dans le cadre des objectifs prévus par le plan en ce qui concerne la production et pour faciliter l'écoulement régulier des produits en cause, des **accords interprofessionnels à long terme** sont conclus, selon les modalités prévues par la présente section, entre les acheteurs ou leurs groupements et les organismes les plus représentatifs des producteurs à l'échelon national ou à l'échelon régional.

Les organisations représentatives de la coopération agricole, lorsqu'il en existe dans le secteur de production à l'échelon national - ou à l'échelon régional dans le cas d'un accord régional -, participent à la discussion et, éventuellement, à la signature des accords interprofessionnels à long terme.

## Pièce jointe n°1

Les accords interprofessionnels à long terme peuvent être homologués et rendus obligatoires dans les conditions définies aux articles L. 631-9 et L. 631-10.

Les produits soumis aux accords interprofessionnels bénéficient des mesures d'organisation et de soutien des marchés qui régissent la production considérée.

### **Article L631-4**

L'accord interprofessionnel à long terme est conclu entre organisations professionnelles nationales les plus représentatives pour un produit défini.

Il peut comporter des modalités régionales ou locales permettant d'en adapter les dispositions aux conditions particulières d'une région ou d'une localité déterminée.

(...)

**L'accord interprofessionnel a pour but**, simultanément :

1° De développer les débouchés intérieurs et extérieurs et d'orienter la production afin de l'adapter quantitativement et qualitativement aux besoins des marchés ;

2° D'améliorer la qualité des produits ;

3° De régulariser les prix ;

4° De fixer les conditions générales de l'équilibre du marché et du déroulement des transactions.

### **Article L631-6**

L'accord interprofessionnel à long terme doit définir le produit, les activités et la zone à l'égard desquels il est applicable ; il doit indiquer la durée de son application et les conditions de son renouvellement. Il ne peut porter atteinte au libre choix du cocontractant dans le respect des disciplines communes visées au 2° de l'article L. 631-7.

**L'accord interprofessionnel à long terme doit prévoir** les critères d'adaptation :

1° De la production aux exigences de la conjoncture économique ;

2° De la commercialisation et de la transformation à l'évolution de la production et du marché.

### **Article L631-7**

**L'accord interprofessionnel à long terme fait obligatoirement application des principes généraux** suivants :

1° Confrontation préalable des prévisions de la production et des débouchés en vue de les harmoniser ;

2° Définition des disciplines élaborées en commun par les diverses professions intéressées afin d'adapter le produit considéré aux exigences de la mise en marché ;

3° En dehors de leur production propre, obligation pour les acheteurs de s'approvisionner par contrat préalable pour les quantités ressortissant à l'application du 1° ;

4° Sous réserve de la réglementation en vigueur, détermination des modes de fixation des prix entre les parties contractantes en vue d'obtenir un niveau de prix à la production au moins égal à celui du prix de revient établi sur un rendement moyen de plusieurs années.

## Article L631-8

**L'accord interprofessionnel à long terme doit également comporter, pour chaque produit, des dispositions permanentes** relatives :

1° Au cas de force majeure justifiant une exonération partielle ou totale des obligations des parties ;

2° Aux différentes procédures **d'arbitrage** auxquelles les parties peuvent décider de recourir en vue de régler les litiges intervenant tant entre les organismes signataires qu'entre les personnes intéressées à l'exécution des accords, notamment aux procédures accélérées concernant la mise en œuvre des conventions de campagne ;

3° A la garantie mutuelle de fourniture et de prise en charge des commandes par les organisations professionnelles signataires de l'accord ;

4° Aux cotisations professionnelles assises sur le produit et nécessaires à l'élaboration, à la négociation, à la mise en œuvre et au contrôle de la bonne application des accords ;

5° Aux sanctions et indemnisations s'appliquant en cas d'inexécution partielle ou totale des obligations.

## Article L631-10

A la demande de toutes les organisations signataires, **l'accord interprofessionnel homologué** fait l'objet, en vue de son **extension**, d'une enquête publique réalisée conformément au code de l'expropriation pour cause d'utilité publique.

Au vu des résultats favorables de cette enquête, qui sont rendus publics, et après avis des chambres d'agriculture, de commerce et d'industrie concernées par l'extension de l'accord, un arrêté interministériel peut conférer à tout ou partie des clauses de l'accord un caractère obligatoire à l'égard des producteurs, acheteurs, transformateurs, quel que soit leur statut juridique.

Dans le cas où l'extension de l'accord porte sur l'ensemble du territoire, l'avis visé à l'alinéa précédent est demandé à l'Assemblée permanente des chambres d'agriculture et à l'Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie.

Le délai d'exécution des formalités concernant la procédure d'extension ne peut excéder quatre mois.

Toutefois, l'extension d'un accord interprofessionnel ne comportant pas la signature des organisations représentatives de la coopération agricole ne peut être prononcée qu'après accord de l'organisation coopérative nationale représentant la branche de production intéressée.

## Article L631-12

L'accord interprofessionnel à long terme prévoit pour son exécution une convention de campagne et un **contrat type**.

Les dispositions prises par les producteurs en application des articles L. 551-1 à L. 554-2 contribuent à assurer l'exécution des accords, conventions et contrats ainsi conclus.

## Article L631-13

La convention de campagne prise pour l'exécution de l'accord interprofessionnel à long terme adapte chaque année les programmes de transformation, de stockage et de commercialisation en fonction des prévisions de production et de débouchés.

## Pièce jointe n°1

Elle fixe ou adapte également chaque année les **prix de campagne** en fonction des coûts de production ; elle fixe les cotisations et précise les tonnages auxquels elle s'applique.

Pour les productions annuelles, les dispositions relatives à la campagne en cours doivent être arrêtées ou éventuellement avoir fait l'objet de l'arbitrage prévu au 2° de l'article L. 631-8, avant une date permettant aux producteurs d'engager le processus de production.

### **Article L631-14**

Le ministre de l'agriculture établit, en accord avec les professions intéressées - production, industrie, commerce -, des **contrats types par produit**.

Les professionnels doivent s'y référer chaque fois qu'ils conviennent de régler leurs relations de vendeurs et d'acheteurs par contrat.

L'objet de ces contrats est de garantir, d'une part, aux producteurs-vendeurs l'enlèvement de leur marchandise et son paiement au prix de campagne et, d'autre part, de garantir aux acheteurs l'approvisionnement de leurs entreprises.

Les clauses sanctionnant la qualité et la régularité des fournitures ainsi que celles qui prévoient la participation des producteurs aux profits éventuels des entreprises sont prévues aux contrats, mais librement débattues entre les signataires.

### **Article L631-24**

I.-La conclusion de **contrats de vente** écrits entre producteurs et acheteurs, ou entre opérateurs économiques mentionnés au premier alinéa de [l'article L. 551-1](#), propriétaires de la marchandise, et acheteurs, peut être rendue obligatoire pour les produits agricoles destinés à la revente ou à la transformation.

Ces contrats écrits comportent des clauses relatives à la durée du contrat, aux volumes et aux caractéristiques des produits à livrer, aux modalités de collecte ou de livraison des produits, aux critères et modalités de détermination du prix, aux modalités de paiement et aux modalités de révision et de résiliation du contrat ou au préavis de rupture. Ces clauses prévoient l'interdiction, pour les acheteurs, de retourner aux producteurs ou aux opérateurs économiques mentionnés au premier alinéa les produits qu'ils ont acceptés lors de la livraison ; cette interdiction ne s'applique pas en cas de non-conformité des produits à des normes légales ou réglementaires. Sauf stipulations contraires, ces contrats sont renouvelables par tacite reconduction pour une période équivalente à celle pour laquelle ils ont été conclus.

Ils peuvent être rendus obligatoires :

a) Par extension ou homologation d'un accord interprofessionnel, dans les conditions définies aux [articles L. 631-10, L. 632-3, L. 632-4 et L. 632-12](#) ;

b) Ou, si aucun accord interprofessionnel ayant le même objet n'a été étendu ou homologué, par un décret en Conseil d'Etat. L'application de ce décret est suspendue en cas d'extension ou d'homologation d'un accord interprofessionnel mentionné au a.

L'accord interprofessionnel mentionné au a ou le décret en Conseil d'Etat mentionné au b fixe, par produit ou catégorie de produits et par catégorie d'acheteurs, la durée minimale du contrat qui est de un à cinq ans, ainsi que les modes de commercialisation pour lesquels une durée inférieure est admise.

Les dispositions relatives à la durée minimale du contrat prévues à l'avant-dernier alinéa ne sont applicables ni aux produits soumis à accises, ni aux raisins, moûts et vins dont ils résultent. Pour l'ensemble de ces produits, tant des contrats pluriannuels que des contrats ponctuels peuvent être conclus.

## Pièce jointe n°1

II. — La conclusion de contrats soumis aux dispositions du I doit être précédée d'une proposition écrite de l'acheteur conforme aux stipulations de l'accord interprofessionnel mentionné au a du I ou aux dispositions du décret en Conseil d'Etat mentionné au b du I.

Si le contrat prévoit la fourniture à l'acheteur des avantages mentionnés au premier alinéa de [l'article L. 441-2-1](#) du code de commerce, il comporte pour les produits mentionnés au même article des clauses relatives aux modalités de détermination du prix en fonction des volumes et des qualités des produits et des services concernés et à la fixation d'un prix. Il indique les avantages tarifaires consentis par le fournisseur au distributeur ou au prestataire de services au regard des engagements de ce dernier.

Les sociétés mentionnées à [l'article L. 521-1](#) sont réputées avoir satisfait à l'obligation mentionnée au premier alinéa du présent II dès lors qu'elles ont remis à leurs associés coopérateurs un exemplaire des statuts ou du règlement intérieur intégrant les clauses contractuelles mentionnées au deuxième alinéa du I.

En cas de litige relatif à la conclusion ou à l'exécution d'un contrat de vente soumis aux dispositions du même I, le producteur, l'opérateur économique ou l'acheteur mentionnés au premier alinéa du même I peut saisir un **médiateur** dont les compétences sont fixées par décret.

III. — Le présent article est applicable aux ventes de produits agricoles livrés sur le territoire français, quelle que soit la loi applicable au contrat.

Il n'est pas applicable aux ventes directes au consommateur ni aux cessions réalisées au bénéfice des organisations caritatives pour la préparation de repas destinés aux personnes défavorisées.

Le présent article est d'ordre public.

### **Article L632-1**

Les groupements constitués à leur initiative par les organisations professionnelles les plus représentatives de la production agricole et, selon les cas, de la transformation, de la commercialisation et de la distribution peuvent faire l'objet d'une reconnaissance en qualité **d'organisations interprofessionnelles** par l'autorité administrative compétente après avis du Conseil supérieur d'orientation et de coordination de l'économie agricole et alimentaire soit au niveau national, soit au niveau d'une zone de production, par produit ou groupe de produits déterminés s'ils visent notamment, en particulier par la conclusion d'accords interprofessionnels, **un ou plusieurs des objectifs suivants** :

1° Favoriser l'adaptation de l'offre à la demande, suivre les comportements et les besoins des consommateurs, améliorer la connaissance du secteur concerné et contribuer à la gestion des marchés, par une meilleure adaptation des produits aux plans quantitatif et qualitatif et par leur promotion ;

2° Développer les démarches contractuelles au sein des filières concernées ;

3° Renforcer la sécurité alimentaire et la sécurité sanitaire des aliments, en particulier par la traçabilité des produits ;

4° Favoriser l'innovation et les programmes de recherche appliquée, d'expérimentation et de développement, y compris en réalisant des investissements dans le cadre de ces programmes ;

5° Maintenir et développer le potentiel économique du secteur et concourir à la valorisation alimentaire et non alimentaire des produits ;

6° Développer sur les marchés intérieurs et extérieurs l'information et la promotion relatives aux produits et filières concernés ;

## Pièce jointe n°1

7° Favoriser les démarches collectives visant à prévenir et à gérer les risques et aléas liés à la production, à la transformation, à la commercialisation et à la distribution des produits agricoles et alimentaires, notamment les aléas et risques sanitaires, phytosanitaires et environnementaux ;

8° Œuvrer en faveur de la qualité des produits, notamment par l'élaboration et la mise en œuvre de normes techniques, de disciplines de qualité, de règles de définition, de conditionnement, de transport, de présentation et de contrôle, si nécessaire jusqu'au stade de la vente au détail des produits.

Les organisations professionnelles membres de l'organisation interprofessionnelle qui exercent le même type d'activité identifiable dans la filière concernée peuvent se regrouper en collèges représentant les différents stades de cette filière.

Les organisations interprofessionnelles peuvent associer les organisations représentatives des consommateurs et des salariés des entreprises du secteur pour le bon exercice de leurs missions.

Les organisations interprofessionnelles reconnues pour un groupe de produits déterminés peuvent créer en leur sein des sections spécialisées compétentes pour un ou plusieurs de ces produits.

### Article L632-2-1

Les **organisations interprofessionnelles reconnues** peuvent être consultées sur les orientations et les mesures des politiques de filière les concernant.

Elles peuvent définir, dans le cadre d'accords interprofessionnels, des **contrats types**, dont elles peuvent demander l'extension à l'autorité administrative, intégrant des **clauses types** relatives aux **modalités de détermination des prix**, aux calendriers de livraison, **aux durées de contrat, au principe de prix plancher, aux modalités de révision des conditions de vente en situation de fortes variations des cours des matières premières agricoles**, ainsi qu'à des mesures de régulation des volumes dans le but d'adapter l'offre à la demande. Elles peuvent également, dans le cadre de ces accords, prévoir les modalités de suivi des contrats exécutés en application des contrats types et établir des guides de bonnes pratiques contractuelles qui ne peuvent pas faire l'objet d'une extension.

Afin d'améliorer la connaissance des marchés, les organisations interprofessionnelles peuvent élaborer et diffuser des indices de tendance des marchés concernés, ainsi que tout élément de nature à éclairer la situation de la filière.

Elles peuvent, dans le cadre d'accords interprofessionnels qui ne peuvent pas faire l'objet d'une extension, imposer à leurs membres l'étiquetage de l'indication du pays d'origine des produits agricoles, alimentaires ou produits de la mer, bruts ou transformés.

### Article L632-1-3

Les organisations interprofessionnelles répondant aux conditions mentionnées aux articles L. 632-1 ou L. 632-1-2 ne peuvent être reconnues que si leurs statuts prévoient la désignation d'une **instance de conciliation** pour les litiges pouvant survenir entre organisations professionnelles membres à l'occasion de l'application des accords interprofessionnels, des contrats types et des guides de bonnes pratiques contractuelles ainsi que les modalités de cette conciliation, et disposent qu'en cas d'échec de celle-ci le litige est déféré **à l'arbitrage**. Les statuts doivent également désigner l'instance appelée à rendre l'arbitrage et en fixer les conditions.

L'exécution de la sentence arbitrale et les recours portés contre cette sentence relèvent de la compétence des juridictions de l'ordre judiciaire.

## Pièce jointe n°1

Le présent article et les articles L. 632-1, L. 632-2, L. 632-2-1, L. 632-3 et L. 632-4 ne s'appliquent aux organisations interprofessionnelles dont les conditions de reconnaissance sont fixées par la législation de l'Union européenne que dans la mesure où leurs dispositions sont compatibles avec celle-ci.

Les conditions de reconnaissance et de retrait de reconnaissance des organisations interprofessionnelles sont fixées par décret en Conseil d'Etat.

### **Article L632-3**

Les accords conclus dans le cadre d'une organisation interprofessionnelle reconnue peuvent être **étendus**, pour une durée déterminée, en tout ou partie, par l'autorité administrative compétente dès lors qu'ils prévoient des actions communes ou visant un intérêt commun conformes à l'intérêt général et compatibles avec la législation de l'Union européenne.

## **2. Le code rural**

### **Article D631-1**

Le **médiateur** mentionné à l'article L. 631-24 est nommé par arrêté conjoint du ministre chargé de l'agriculture et du ministre chargé de l'économie.

### **Article D631-2**

Le **médiateur** peut prendre toutes initiatives de nature à favoriser la conciliation des positions des parties aux contrats mentionnés à l'article L. 631-24. Il peut émettre des recommandations sur l'évolution de la réglementation, qu'il transmet au ministre chargé de l'agriculture et au ministre chargé de l'économie.

## **[Les contrats de vente de lait de vache.]**

### **Article R631-7**

Au sens de la présente sous-section, on entend par :

- a) Lait de vache : le produit provenant d'une ou plusieurs traites d'une ou plusieurs vaches, refroidi, auquel rien n'a été ajouté ni soustrait et qui n'a subi aucun traitement ;
- b) Producteur : l'agriculteur qui produit et vend du lait de vache ;
- c) Acheteur : l'acheteur de lait de vache au sens du e de l'article 65 du règlement (CE) n° 1234/2007 du Conseil du 22 octobre 2007 portant organisation commune des marchés dans le secteur agricole et dispositions spécifiques en ce qui concerne certains produits de ce secteur (règlement " OCM unique ") ;
- d) Prix de base : prix pour un lait de qualité et de composition standards avant les réfections et les majorations calculées, en application des articles L. 654-30 et L. 654-31, en fonction de la qualité et de la composition réelle du lait acheté.

### **Article R631-8**

En application de l'article L. 631-24, l'achat de lait de vache livré sur le territoire français, quelle que soit son origine, fait l'objet de contrats écrits entre producteurs et acheteurs. Ces contrats sont soumis aux dispositions de la présente sous-section.

### **Article R631-9**

## Pièce jointe n°1

La conclusion des contrats mentionnés à l'article R. 631-8 doit être précédée d'une proposition écrite de l'acheteur conforme aux dispositions de l'article R. 631-10.

### **Article R631-10**

Les contrats mentionnés à l'article R. 631-8 comportent au minimum :

1° La mention de la durée du contrat, qui ne peut être inférieure à cinq ans, et, le cas échéant, les conditions de son renouvellement ;

2° Les volumes et les caractéristiques du lait à livrer.

Le contrat précise à cette fin :

a) - le volume de lait à livrer par le producteur pour chacune des périodes de douze mois du contrat ainsi que, le cas échéant, les volumes par sous-périodes d'une durée minimale d'un mois, et les marges à l'intérieur desquelles le volume livré peut varier ;

- les conditions dans lesquelles le volume prévu par période de douze mois peut être ajusté à la hausse ou à la baisse et, le cas échéant, les conditions dans lesquelles le volume prévu par sous-périodes est, en conséquence, ajusté.

Jusqu'à la fin du régime de quotas laitiers prévu par le règlement (CE) n° 1234/2007 du Conseil mentionné à l'article R. 631-7, le volume prévu par période de douze mois est établi par référence au quota individuel du producteur ;

b) Les caractéristiques du lait à livrer ;

c) Les règles applicables lorsque le producteur dépasse ou n'atteint pas, en tenant compte des marges prévues au a, le volume défini ou lorsque le lait livré ne répond pas aux caractéristiques définies en application du b ;

d) Les règles applicables lorsque l'acheteur ne respecte pas, en tenant compte des marges prévues au a), ses engagements d'achat ;

3° Les modalités de collecte.

Le lait, objet du contrat, est mis à disposition de l'acheteur selon des conditions fixées par ce contrat. Le contrat précise, à cette fin, les obligations qui incombent, sauf circonstances exceptionnelles prévues dans le contrat, au vendeur et à l'acheteur, notamment les conditions d'accès à la marchandise, la fréquence et les plages horaires de collecte, les conditions d'enlèvement de la marchandise et la procédure mise en place pour l'échantillonnage et la mesure de la qualité et de la composition du lait.

A chaque enlèvement de marchandise, la quantité collectée est notifiée par l'acheteur au producteur sous la forme d'un bon de livraison ;

4° Les modalités de détermination du prix du lait, conformes aux dispositions des articles L. 654-30 et D. 654-29 à D. 654-31 ainsi que, le cas échéant, aux dispositions de l'article L. 441-6 du code de commerce.

Le contrat fixe les critères et les références pris en compte pour la détermination du prix de base du lait. Il peut faire référence aux dispositions de l'article L. 632-14 du présent code, ou à tout autre indicateur ou référence pertinent, sous réserve que les modalités de détermination du prix fassent l'objet d'une description détaillée.

Le contrat précise également les modalités selon lesquelles ce prix prend en compte les caractéristiques particulières du lait ou de l'exploitation.

Il prévoit les modalités selon lesquelles le producteur est informé, avant le début de chaque mois, du prix de base qui sera appliqué pour les livraisons du mois considéré ;

5° Les modalités de facturation et de paiement du lait.

## Pièce jointe n°1

Le contrat prévoit à cette fin :

- les modalités de facturation par le producteur et de paiement par l'acheteur du lait collecté, conformes aux dispositions législatives et réglementaires, le cas échéant, l'existence d'un mandat de facturation et les délais de paiement ;
- les informations figurant sur la facture que les parties ne peuvent transmettre à des tiers ;
- si des acomptes sont prévus, les conditions dans lesquelles ceux-ci sont déterminés et les conditions dans lesquelles le solde est versé ;

6° Les modalités de révision du contrat.

Toute modification du contrat est faite par avenant écrit et signé des deux parties en respectant les préavis définis dans le contrat ;

7° Les modalités de résiliation du contrat par l'une ou l'autre des parties, et notamment la durée du préavis de rupture qui ne peut être inférieure à douze mois, sans préjudice, le cas échéant, des dispositions de l'article R. 522-8.

### **Décret n° 2008-534 du 5 juin 2008 visé à l'article L. 442-9 du code de commerce et fixant les conditions définissant la situation de forte hausse des cours de certaines matières premières agricoles ainsi que la liste des produits concernés**

#### **Article 1**

Les matières premières agricoles mentionnées au deuxième alinéa de l'article L. 442-9 du code de commerce s'entendent du lait, des céréales (orge, blé tendre, blé dur, maïs) et des oléagineux (colza, tournesol, soja, pois protéagineux).

#### **Article 2**

On entend par situation de forte hausse des cours des matières premières au sens de l'article L. 442-9 du code de commerce les majorations suivantes, en rythme annuel et constatées pendant trois mois consécutifs, par rapport à la moyenne des cours observés lors des périodes correspondantes des cinq dernières campagnes, à l'exclusion des deux périodes au cours desquelles les cours ont été respectivement le plus bas et le plus élevé :

- lait : 30 %.
- orge, blé tendre, blé dur, maïs : 40 %.
- colza, tournesol, soja, pois protéagineux : 30 %.

Un arrêté des ministres chargés de l'économie et de l'agriculture détermine les indicateurs retenus pour l'application du premier alinéa du présent article.

#### **Article 3**

La liste des produits visée au deuxième alinéa de l'article L. 442-9 du code de commerce est ainsi constituée :

- bovin, veau, porc, ovin-caprin, cheval, volaille et lapin : carcasses et leurs morceaux, viandes et abats, viandes hachées, saucisses fraîches et préparations de viandes ;
- produits de la pisciculture ou issus de la première transformation de ces produits ;
- lait et produits de la laiterie issus de la première transformation du lait ;
- œufs et ovo-produits alimentaires issus de leur première transformation.

### 3. Code des marchés publics

#### Article 18

I.-Sous réserve des dispositions de [l'article 19](#), un marché est conclu à prix définitif.

II.-Un prix définitif peut être ferme ou révisable.

III.-Un prix ferme est un prix invariable pendant la durée du marché. Toutefois, il est actualisable dans les conditions définies ci-dessous.

Un marché est conclu à prix ferme dans le cas où cette forme de prix n'est pas de nature à exposer à des aléas majeurs les parties au marché du fait de l'évolution raisonnablement prévisible des conditions économiques pendant la période d'exécution des prestations.

Lorsqu'un marché est conclu à prix ferme pour des fournitures ou services autres que courants ou pour des travaux, il prévoit les modalités d'actualisation de son prix. Il précise notamment :

1° Que ce prix sera actualisé si un délai supérieur à trois mois s'écoule entre la date à laquelle le candidat a fixé son prix dans l'offre et la date de début d'exécution des prestations ;

2° Que l'actualisation se fera aux conditions économiques correspondant à une date antérieure de trois mois à la date de début d'exécution des prestations.

Lorsqu'un marché est conclu à prix ferme pour des fournitures ou services courants, il peut prévoir que son prix pourra être actualisé selon des règles identiques à celles mentionnées ci-dessus.

Le prix ainsi actualisé reste ferme pendant toute la période d'exécution des prestations et constitue le prix de règlement.

Dans les marchés à tranches conditionnelles régis par l'article 72, le prix de chaque tranche est actualisable dans les conditions déterminées par les troisième à sixième alinéas du présent III. Cette actualisation est opérée aux conditions économiques observées à une date antérieure de trois mois au début d'exécution des prestations de la tranche.

Pour l'application de ces dispositions, sont réputés être des fournitures ou services courants ceux pour lesquels le pouvoir adjudicateur n'impose pas des spécifications techniques propres au marché.

IV.-Un prix révisable est un prix qui peut être modifié pour tenir compte des variations économiques dans les conditions fixées ci-dessous.

Lorsque le prix est révisable, le marché fixe la date d'établissement du prix initial, les modalités de calcul de la révision ainsi que la périodicité de sa mise en œuvre. Les modalités de calcul de la révision du prix sont fixées :

1° Soit en fonction d'une référence à partir de laquelle on procède à l'ajustement du prix de la prestation ;

2° Soit par application d'une formule représentative de l'évolution du coût de la prestation. Dans ce cas, la formule de révision ne prend en compte que les différents éléments du coût de la prestation et peut inclure un terme fixe ;

3° Soit en combinant les modalités mentionnées aux 1° et 2°.

V.-Les marchés d'une durée d'exécution supérieure à trois mois qui nécessitent, pour leur réalisation, le recours à une part importante de fournitures notamment de matières premières dont le prix est directement affecté par les fluctuations de cours mondiaux, comportent une clause de révision de prix incluant au moins une référence aux indices officiels de fixation de ces cours, conformément au IV du présent article.

#### 4. Code des transports

##### Article L3222-1

Lorsque le contrat de transport mentionne les **charges de carburant** retenues pour l'établissement du prix de l'opération de transport, le prix de transport initialement convenu est révisé de plein droit pour couvrir la variation des charges liée à la variation du coût du carburant entre la date du contrat et la date de réalisation de l'opération de transport. La facture fait apparaître les charges de carburant supportées par l'entreprise pour la réalisation de l'opération de transport.

##### Article L3222-2

**A défaut de stipulations contractuelles** identifiant les charges de carburant dans les conditions définies par l'article L. 3222-1, celles-ci sont déterminées, au jour de la commande de transport, par référence au prix du gazole publié par le **Comité national routier** et à la part des charges de carburant dans le prix du transport, telle qu'établie dans les indices synthétiques du Comité national routier. Le prix du transport initialement convenu est révisé de plein droit en appliquant aux charges de carburant la variation de l'indice gazole publié par le Comité national routier sur la période allant de la date de la commande de l'opération de transport à sa date de réalisation. La facture fait apparaître les charges de carburant supportées par l'entreprise pour la réalisation de l'opération de transport.

## **Pièce jointe n°2**

### **Les recommandations de la CEPC**



**1. Recommandation n° 11-01 relative à un code de bonne conduite en matière de management par catégorie - 07/11/2011**

La Commission d'examen des pratiques commerciales,

Vu la saisine d'office de la Commission d'examen des pratiques commerciales enregistrée au cours de sa séance plénière du 10 décembre 2010 ;

Vu l'article L 440-1 du code de commerce permettant à la Commission d'examen des pratiques commerciales d'adopter des recommandations sur les questions dont elle est saisie et toutes celles entrant dans ses compétences, notamment celles portant sur le développement des bonnes pratiques ;

Vu les articles D 440-1 à 440-13 du code de commerce portant organisation de la Commission d'examen des pratiques commerciales.

La Commission, après avoir entendu les propositions de son groupe de travail présidé par Mme Catherine VAUTRIN, recommande que les parties, dans toute convention ou accord de management par catégorie, se réfèrent à la recommandation suivante :

Dans son avis n° 10-A-25 du 7 décembre 2010, l'Autorité de la concurrence s'est attachée à définir le management catégoriel (MC) comme le fait d' «organiser et gérer la distribution d'une catégorie de produits comme une unité d'analyse stratégique».

**1 - Définitions**

Pour la plupart d'entre eux, les grands distributeurs ont mis en place des structures internes fondées non plus sur le concept de rayon, mais sur celui de catégorie, dont le responsable peut, ou non, s'intéresser au marketing et aux achats. Dans ces conditions il y a toujours, ou presque, management catégoriel chez le distributeur soit exclusivement, soit en collaboration avec un fournisseur. Par conséquent, le management catégoriel peut être soit un mode d'organisation interne, soit un mode de collaboration entre distributeur et fournisseur selon des modalités variées définies ci-après. Ce n'est que cette deuxième option qui est visée par l'avis n° 10-A-25 du 7 décembre 2010.

**1.1. MC avec capitaine de catégorie**

Afin d'animer et promouvoir la catégorie, le distributeur confie à un ou plusieurs fournisseurs partenaires la tâche d'élaborer des recommandations portant sur l'assortiment, l'agencement du rayon et la politique promotionnelle de la catégorie, en somme sur l'essentiel de la politique commerciale en magasin.

Cette méthode qui consiste pour un distributeur à déléguer la gestion globale de la catégorie à un « capitaine de catégorie » ne correspond, toutefois, pas à celle majoritairement mise en œuvre par les opérateurs de la grande distribution, en France.

Dans notre pays, la collaboration entre fournisseurs et distributeurs suit très rarement le modèle ainsi défini, qui correspond à des pratiques mises en œuvre dans les pays anglo-saxons, selon un schéma inspiré de Walmart. Les critiques formulées par l'Autorité de la concurrence visent, pour l'essentiel, cette façon de faire précise et ne correspondent par conséquent pas, dans tous les cas, à la situation du marché dans l'Hexagone.

## Pièce jointe n°2

### 1.2. MC avec partenaire renforcé

Les collaborations, en France, sont beaucoup plus souples. Schématiquement elles peuvent être définies selon deux catégories.

La première consiste en l'instauration de « partenariats renforcés ». Toutefois, le « partenaire renforcé » n'a ni les responsabilités ni les pouvoirs d'un « capitaine de catégorie ». Il ne dispose d'aucun privilège, en particulier pour ce qui est du cœur de la relation, à savoir la négociation des prix.

### 1.3. MC avec collaborations ponctuelles

Marqué par plus de souplesse encore est l'établissement de « collaborations ponctuelles », au coup par coup, qui intéressent des domaines aussi divers que la transmission des données, l'information adressée aux consommateurs, la logistique ou l'animation des ventes. De très nombreux fournisseurs sont appelés, selon leurs compétences et les besoins du distributeur, à ouvrir de tels chantiers. Il s'agit d'une collaboration volontaire, établie sur une base le plus souvent informelle.

L'analyse concurrentielle doit tenir compte des spécificités de chaque modèle, pour être pertinente par rapport à la réalité du marché. C'est pourquoi des développements seront consacrés à chacun d'entre eux. Néanmoins des principes communs doivent être respectés en toute hypothèse, conformément à ce que souhaite l'ADLC.

## 2 - Principes communs

Ils peuvent être soit positifs soit négatifs.

### 2.1. Principes positifs

#### 2.1.1 Respect de la transparence

Le principe de la liberté contractuelle et le simple bon sens conduisent à l'idée que des collaborations renforcées ne peuvent être instaurées qu'entre partenaires désireux de travailler ensemble, sans qu'ils aient à motiver leur choix. En revanche, il paraît sage de prévoir que l'existence de MC avec capitaine de catégorie, quelle qu'en soit la forme, dès lors qu'ils ont une certaine ampleur, soit portée à la connaissance du marché.

#### 2.1.2 Encadrement strict des informations transmises

L'accès à l'information doit être limité à l'objectif recherché, de façon à ne pas créer d'inégalités entre les fournisseurs et les distributeurs.

#### Informations venant des fournisseurs

Ils sont dans leurs catégories acheteurs de panels, de données consommateurs (cf. 2123) et d'études quantitatives ou qualitatives, portant sur le comportement des chaland.

#### Informations venant des distributeurs

Elles portent sur les ventes réalisées dans chaque magasin, en valeur, en volume, à la référence ; sur les entrées-sorties de l'assortiment et sur les inventaires.

Les parts de marché des fournisseurs chez le distributeur sont connues par les panélistes. Les données fournies portent sur l'ensemble de la catégorie, seulement dans le cas du MC de niveau 1 (avec capitaine de catégorie). Dans les deux autres cas, elles ne portent que sur les performances du fournisseur.

#### Informations venant des prestataires

Celles qui concernent les performances (volume, valeur) des magasins viennent des panélistes (Nielsen et Symphony-Iri), de même que celles relatives aux achats des consommateurs (Nielsen et Kantar World Panel).

## Pièce jointe n°2

Récemment sont apparus des prestataires qui analysent le comportement des chalands en magasin, sur la base du dépouillement des données fournies par les cartes de fidélité. Il s'agit notamment d'Emnos et Dunnhumby.

Ces consultants, en leur qualité d'entreprises commerciales, vendent par définition à tout fournisseur les produits de leur expertise.

### 2.1.3. Respect des droits de propriété industrielle et des innovations

Les partenaires échangent nécessairement sur les produits et en particulier sur les innovations. Ils doivent s'engager à ne pas s'en ouvrir à des tiers et à ne pas prendre des initiatives, par copie ou imitation, ayant pour résultat de porter atteinte à la propriété intellectuelle du partenaire.

## 2.2. Principes négatifs

### 2.2.1 Absence de délégation du pouvoir de décision

Les fournisseurs se bornent à faire des propositions soit sur la catégorie entière, soit sur leurs propres produits, soit sur un problème transversal. En aucun cas, ils ne peuvent décider. C'est au distributeur de choisir en fonction de sa politique commerciale, comme l'ADLC l'a constaté. En revanche, le retour d'expérience est nécessaire pour que l'évaluation de l'efficacité des recommandations mises en œuvre puisse être réalisée. L'évaluation est partie prenante de l'exercice, qui perd toute utilité en son absence.

### 2.2.2 Interdiction de tout échange sur les prix

De même que le fournisseur est libre de sa politique tarifaire, le fournisseur ne peut intervenir en matière de PVC. Ce partenariat est étranger à la convention annuelle.

### 2.2.3 Absence de statut privilégié des forces de vente en magasin

Les forces de vente du capitaine de catégorie ou du partenaire renforcé accèdent au magasin dans les mêmes conditions que leurs concurrentes. Elles n'ont aucune préséance ou pouvoir particulier. En revanche, elles doivent pouvoir faire leur travail.

Intervenant sur un nombre limité de catégories et de produits, elles en connaissent mieux les caractéristiques que les distributeurs, appelés à gérer des milliers de fournisseurs et beaucoup plus encore de références. Les forces de vente sont une aide indispensable à l'adaptation de chaque magasin aux particularités de sa zone de chalandise, pour ce qui concerne le fond de rayon et plus encore les promotions ou les innovations.

### 2.2.4 Non-transfert d'informations entre concurrents

Les fournisseurs ne peuvent évoquer les actions entreprises avec d'autres distributeurs que leur partenaire et réciproquement. Lorsqu'il gère un partenariat renforcé avec plusieurs distributeurs, le fournisseur doit assurer la parfaite étanchéité de la relation bilatérale. Cette remarque vaut pour tous les types d'informations, pour les réflexions stratégiques ou l'introduction des innovations.

Réciproquement, les distributeurs ne peuvent s'entretenir avec un fournisseur des chantiers ouverts avec ses concurrents.

## 3 - Principes spécifiques

### 3.1. MC avec capitaine de catégorie

Les principes généraux sont applicables de plein droit.

En matière de transparence la procédure de l'appel d'offres paraît irréaliste et contraire au principe général de secret des affaires. En revanche, il pourrait être demandé au distributeur d'informer, ex ante, la communauté des affaires de son intention de travailler avec un capitaine de catégorie. Et, une fois ce dernier désigné, de le faire savoir.

## Pièce jointe n°2

En matière de formalisme, un contrat en bonne et due forme, assorti le cas échéant en annexe, à titre de conditions générales, des principes applicables au titre de la présente recommandation, devrait être conclu en double exemplaire. Il préciserait les conditions et les limites de la collaboration. Il définirait en particulier les informations susceptibles d'être échangées, le cas échéant en collaboration avec un tiers expert.

Le résultat de la recommandation émise ferait l'objet d'un examen entre les deux partenaires, de façon à en apprécier la pertinence et, le cas échéant, à adapter le dispositif en fonction du résultat obtenu.

### 3.2. MC avec partenariat renforcé

Les principes généraux sont applicables de plein droit.

En matière de transparence, il pourrait être demandé au distributeur d'informer, par tous moyens, la communauté des affaires de l'établissement d'un partenariat privilégié.

En matière de formalisme, les parties pourraient soit établir un contrat en bonne et due forme, soit procéder à un échange concordant de courriers ou de courriels, faisant notamment référence à la présente recommandation.

Le résultat des recommandations émises ferait l'objet d'un examen entre les deux partenaires, de façon à en apprécier la pertinence et, le cas échéant, à adapter le dispositif en fonction du résultat obtenu.

### 3.3 MC avec collaboration ponctuelle

Aucune contrainte particulière ne serait imposée, non plus qu'aucun formalisme, dès lors que la collaboration respecte les dispositions du titre II et du titre IV du Code de commerce.

Délibéré et adopté par la Commission d'examen des pratiques commerciales en sa séance plénière du 28 septembre 2011, présidée par le vice-président M. Daniel TRICOT.

## **2. Recommandation n° 10-01 relative à l'élaboration des contrats de marques de distributeurs - 01/01/2009**

La Commission d'examen des pratiques commerciales,

Vu la lettre enregistrée le 19 juin 2009 sous le numéro 09-018, par laquelle les présidents de l'Association nationale des industries alimentaires et Coop de France ont sollicité auprès de la Commission un avis visant à valoriser les bonnes pratiques commerciales dans la relation commerciale des produits à marque de distributeur (MDD) ;

Vu l'article L440-1 du code de commerce permettant à la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales d'adopter des recommandations sur les questions dont elle est saisies et toutes celles entrant dans ses compétences, notamment celles portant sur le développement des bonnes pratiques ;

Vu les articles D 440-1 à 440-13 du code de commerce portant organisation de la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales ;

### I - Sur l'objet de la saisine

Les présidents de l'Association nationale des industries alimentaires et Coop de France ont sollicité auprès de la Commission un avis visant à valoriser les bonnes pratiques commerciales dans la relation commerciale des produits à marque de distributeur (MDD) .

### II - Sur le poids économique des MDD

Selon une étude réalisée par l'institut Nielsen en 2010, les PME occupent une place importante dans l'univers des MDD.

## Pièce jointe n°2

Entre 1993 et 2008, la part de marché de l'ensemble des produits sous MDD a été multipliée par deux (de 17 à 34 %). Leurs taux de pénétration les plus importants concernent des secteurs tels que les produits surgelés, les produits frais, la crèmerie et le papier.

A titre d'illustration, en 2008, les produits MDD ont été produits pour 57 % par des PME françaises contre 26 % par des PME étrangères. Les groupes français représentent 10.0 % et les groupes étrangers : 7.0 %

S'agissant de la part du linéaire, le poids des PME pour tous rayons est également conséquent : le pourcentage de référence dans une GMS moyenne est de 82.9 % (57.3 % PME françaises et 25.6 % PME étrangères) contre 17.2 % pour les groupes (17.2 % groupes français et 7.1 % groupes étrangers). Le pourcentage de linéaire exposé dans une GMS moyenne est de 88.2 % pour les PME (64.9 % pour les PME françaises et 23.3 % pour les PME étrangères) contre 11.8 % pour les groupes (6.8 % pour les groupes français et 5.1 % pour les groupes étrangers).

### III - Recommandation de la Commission

La Commission, après avoir entendu les propositions présentées par les membres de son groupe de travail animé par son rapporteur le professeur Michel Glais, formule les recommandations suivantes :

#### 1 - Genèse d'un contrat MDD

Le distributeur établit les conditions qui encadrent l'identification de ses besoins. Ces conditions constituent le point de départ de la négociation. Pour sa part, le fournisseur propose les conditions et modalités de sa fabrication des produits MDD. C'est sur la base de ces dispositions que s'établit la négociation pour définir le contrat qui liera les parties.

#### 2 - Durée d'un contrat MDD

La réalisation d'un produit vendu sous marque de distributeur implique la mise en place d'un partenariat et, pour les deux parties, des investissements (corporels et incorporels) dont la période d'amortissement est souvent supérieure à un an.

De ce fait, la convention annuelle ne constitue pas toujours une modalité adaptée à la négociation d'un tel contrat.

#### 3 - Coopération commerciale

Conformément à l'avis (n° 09120906) déjà rendu par la CEPC, la commercialisation d'un produit MDD ne peut donner lieu à une facturation par le distributeur de prestations de services ayant pour objectif la mise en avant du produit élaboré par le fournisseur auprès des consommateurs.

#### 4 - Engagements de volumes

Le fournisseur n'est pas obligé de répondre positivement à une demande du distributeur de fabriquer une quantité plus importante du produit en cause que celle prévue contractuellement.

#### 5 - Audits

Le distributeur (titulaire de la marque MDD) engage sa notoriété sur les produits dont il a confié la confection et/ou la fabrication au fournisseur. En sa qualité de professionnel spécialiste de son marché, le fournisseur doit permettre au distributeur de s'assurer de la parfaite conformité des produits en cause au regard de la réglementation, de la protection de la sécurité et de la santé des consommateurs. La responsabilité qui incombe ainsi au distributeur justifie la réalisation d'audits de qualité chez le fournisseur. En dehors des dispositions spécifiques relatives à une gestion de crise (voir ci-après), les conditions de réalisation des audits sont les suivantes :

Afin de garantir l'impartialité des résultats, les audits et/ou contrôles (exercés préalablement à la conclusion du contrat et ceux effectués en cours d'exécution du contrat) sont réalisés par des laboratoires ou des prestataires extérieurs dont la qualification est reconnue par la profession.

## Pièce jointe n°2

Par principe, ainsi que pour des raisons de sécurité et de confidentialité, toute visite doit recevoir l'accord préalable du fournisseur. Pour assurer tout d'abord le respect des procédures de sécurité établies par le fournisseur, celui-ci doit bénéficier d'un délai raisonnable de prévenance. L'accord sur ce délai est également nécessaire au maintien de bonnes relations commerciales.

Le contrat prévoit le coût et les modalités de contrôle de qualité lors de l'appel d'offre et lors de la conclusion du contrat. Deux modalités peuvent être retenues : 1) le contrôle de qualité est facturé par le laboratoire ou le distributeur suivant les modalités convenues dans le cadre de l'appel d'offres, le fournisseur intégrant ces coûts dans les prix de cession des produits, ou 2) les coûts sont directement pris en charge par le distributeur.

Dans l'hypothèse d'une situation de « crise », sont appliqués le protocole et les dispositions spécifiques (prévues au contrat pour ce type de circonstances) définissant tant la nature de la crise que ses conditions de gestion (notamment en ce qui concerne les audits).

### 6 - Rupture de contrat

Les dispositions de l'article L 442-6 I 5° prévoit que : « *la durée minimale de préavis est double de celle qui serait applicable si le produit n'était fourni sous marque de distributeur* ».

Il est recommandé que le contrat définisse cette durée minimale. Eu égard toutefois à la spécificité de chaque relation contractuelle, il n'est pas possible d'établir une recommandation générale quant à la durée minimale du préavis à respecter. Par contre, pour déterminer cette durée contractuelle, doivent être notamment prises en compte les variables suivantes :

La durée de la relation entre les parties,

L'importance des actifs spécifiques engagés par la partie victime de la rupture,

La durée raisonnable pour cette dernière de retrouver sur le marché une solution équivalente,

La part du chiffre d'affaires réalisé sur le(s) produit(s) en cause dans le total du chiffre d'affaires de la partie victime de la rupture.

### 7 - Protection du savoir-faire

Cette question fera l'objet d'une nouvelle réunion du groupe. Celui-ci entendra un spécialiste en mesure de présenter une synthèse de la jurisprudence en la matière.

Délibéré et adopté par la Commission d'examen des pratiques commerciales en sa séance plénière du 3 juin 2010, présidée par Mme Catherine VAUTRIN.

## **2. Recommandation n°05-01 sur les délais de paiement et leur application - 01/01/2009**

La Commission d'examen des pratiques commerciales,

Vu son autosaisine en date du 28 mai 2002 ;

Vu la lettre du directeur général de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes, enregistrée le 23 septembre 2003, soumettant pour avis à la Commission la question des délais de paiement négociés et des retards de paiement ;

Vu l'article L440-1 du code de commerce permettant à la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales d'adopter des recommandations sur les questions dont elle est saisie et toutes celles entrant dans ses compétences, notamment celles portant sur le développement des bonnes pratiques ;

Vu l'article L442-6 I 7° du code de commerce ;

## Pièce jointe n°2

Vu le décret n° 2001-1370 du 31 décembre 2001 portant organisation de la Commission d'examen des pratiques commerciales, modifié par le décret n° 2002-1370 du 21 novembre 2002 ;

Vu le [rapport ci-annexé établi par le Professeur Michel GLAIS](#) :

- La Commission d'Examen des Pratiques Commerciales rappelle que la négociation des délais de paiement relève de la liberté contractuelle.

- Elle constate toutefois l'existence, dans un certain nombre de secteurs d'activités, de crédits interentreprises de durées anormalement élevées au regard des spécificités des secteurs en cause, en raison d'écart entre crédits clients et crédits fournisseurs par rapport à la durée des cycles d'exploitation dans les secteurs concernés, ce dont il résulte un alourdissement des besoins en fonds de roulement des entreprises qui en sont victimes, le plus souvent, celles ne disposant que d'un faible pouvoir de négociation.

- Elle rappelle que selon les dispositions de la directive communautaire du 29/06/00 (Considérant 19), peut être considéré comme abusif le fait, pour une entreprise, d'imposer à ses co-contractants des conditions de paiement non-justifiées au regard de celles dont elle bénéficie elle-même.

- Elle rappelle également qu'elle engage la responsabilité de son auteur le fait de soumettre un partenaire à des conditions manifestement abusives, compte tenu des bonnes pratiques et usages commerciaux, et s'écartant au détriment des créanciers, sans raison objective, du délai indiqué au deuxième alinéa de l'article L441-6 (30 jours).

- Elle préconise que soit recueilli l'avis du Conseil de la concurrence sur la compatibilité avec les dispositions du droit des ententes, d'une recommandation, par la Commission, de négociations entre organisations professionnelles de chaque filière permettant de :

1) déterminer les délais de paiement d'une durée manifestement abusive au regard de la spécificité des secteurs d'activité et des entreprises concernés

2) établir des codes de bonnes pratiques en matière de conditions de règlement

- Elle recommande le dépôt de ces codes de bonnes pratiques au secrétariat général de la Commission d'examen des pratiques commerciales.

- La Commission d'Examen des Pratiques Commerciales constate, par ailleurs, que de nombreux procédés répréhensibles sont utilisés par certains opérateurs pour retarder leurs règlements.

- Elle recommande que ces procédés soient recensés et clairement proscrits au sein des codes de bonnes pratiques.

- Elle constate enfin que les pénalités de retard prévues par l'article L441-6 ne sont que trop rarement appliquées.

- Elle recommande que les codes de bonnes pratiques signés entre les organisations professionnelles représentatives prévoient l'exclusion de toute possibilité d'abandon des créances relatives aux pénalités de retard.

- Elle recommande également que tout litige relatif à l'application de ces codes de bonnes pratiques soit porté devant une instance arbitrale établie par les organisations professionnelles qui en sont les signataires.

- Elle recommande un renforcement des contrôles de l'Administration concernant d'une part les procédés répréhensibles utilisés pour retarder les règlements et d'autre part les abandons de créances relatives aux pénalités de retard.

**Délibéré et adopté par la Commission d'examen des pratiques commerciales en ses séances plénières des 16 février et 21 mars 2005, présidées par M. Jean-Pierre Dumas.**



## **Pièce jointe n°3**

### **Analyse de la DGCCRF des amendements de l'ANIA**





## FICHE D'ANALYSE DES PROPOSITIONS DE L'ANIA EN MATIÈRE DE RELATIONS COMMERCIALES

L'Association nationale des industries alimentaires (ANIA) a transmis au cabinet du Ministre son bilan des quatre années d'application du dispositif mis en place par la loi de modernisation de l'économie (LME) et ses propositions pour un équilibre dans les relations commerciales. Ces propositions sont de trois ordres.

### 1 – DES AJUSTEMENTS AU DISPOSITIF LÉGISLATIF

**1.1 - L'ANIA propose tout d'abord « un amendement visant à affirmer la primauté des conditions générales de vente (CGV) et le principe d'une négociation fondée sur des contreparties quantifiables, proportionnées et effectives ».**

L'ANIA demande l'insertion dans les textes de deux précisions :

- que les conditions particulières de vente (CPV) convenues entre acheteur et vendeur soient justifiées par de telles contreparties
- et que la convention unique indique que ces contreparties justifient chacun des avantages financiers ou rémunérations de services consentis.

Accepter cette proposition reviendrait à remettre en cause le principe même de la réforme introduite par la LME. En effet, le texte applicable avant la réforme permettait la conclusion de conditions particulières de vente « justifiées par la spécificité des services rendus ». C'est cette interdiction de discrimination tarifaire non justifiée par des contreparties réelles qui avait conduit au développement des marges arrière<sup>1</sup>, que la LME a permis de résorber.

S'agissant de la primauté des conditions générales de vente (CGV), le principe selon lequel les CGV sont le socle de la négociation commerciale figure déjà dans le texte, à l'alinéa 1<sup>er</sup> de l'article L. 441-6 du code de commerce.

Par ailleurs, la proposition d'amendement tend à préciser que les CGV s'appliquent de plein droit à tous et ce, dès leur date d'entrée en vigueur, l'objectif étant ici de contrer les abus des distributeurs qui écarteraient automatiquement et systématiquement les CGV pour négocier sur d'autres bases. Pourtant, la modification du texte telle que proposée entraînerait une confusion et pourrait faire croire à l'interdiction de toute négociation, puisque les CGV s'appliqueraient à leur date spécifiée d'entrée en vigueur. Au surplus, on ne voit pas pour quelle raison la loi donnerait aux fournisseurs la possibilité de fixer seuls leurs prix de vente, déséquilibrant ainsi à leur seul profit la relation commerciale, ce qui serait certainement préjudiciable au consommateur.

---

<sup>1</sup> Les travaux préparatoires de la LME (cf. rapport de M. Jean-Paul Charié) font apparaître la volonté du législateur de supprimer du texte le terme de contrepartie, notion « trop liée à l'interdiction de discrimination (...) qui pourrait être interprétée comme traduisant la volonté du législateur d'exiger des contreparties ligne à ligne à la négociation tarifaire. (...) La mention des contreparties aurait pour effet de réintroduire un formalisme pointilleux et d'entraîner la réapparition de contreparties fictives... ». C'est pourquoi le texte de l'article L. 441-7 mentionne aujourd'hui « les obligations auxquelles se sont engagées les parties en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation commerciale », les contreparties doivent exister mais peuvent être globales.

### Pièce jointe n°3

En contrepartie de la plus grande liberté instaurée par la LME, les résultats de la négociation doivent être retranscrits dans la convention annuelle prévue à l'article L. 441-7 du code de commerce, qui est un outil de transparence et de contrôle. L'article L. 442-6 I 2°, qui prohibe le fait de « *soumettre ou tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties* », a vocation à appréhender les abus potentiels résultant de la négociation.

Enfin, la prohibition, inscrite à l'article L. 442-6 I 1° du code de commerce qui dispose de l'avantage sans contrepartie ou disproportionné permet déjà de répondre à la préoccupation de l'ANIA.

**1.2 - L'ANIA propose ensuite « un amendement visant à fixer la date de conclusion de la convention annuelle avant le 1<sup>er</sup> janvier de chaque année afin de garantir l'application des tarifs en vigueur, mais également d'éviter l'application rétroactive des conventions ».**

L'un des articles du pré projet de loi relatif à la consommation permettra d'atteindre cet objectif puisqu'il propose de préciser dans le texte que l'intégralité des clauses contractuelles s'applique à la date de signature du contrat.

En revanche, fixer cette date au 1<sup>er</sup> janvier ne serait pas opportun. En fixant une date limite à la signature de la convention unique, le législateur a voulu inciter les opérateurs à faire aboutir la négociation commerciale le plus tôt possible, et écarter le risque que celle-ci se poursuive tout au long de l'année. Il est vrai cependant que cette date butoir n'est pas adaptée au modèle économique de certaines filières, telles que l'habillement, qui n'est en mesure de connaître son chiffre d'affaires qu'à l'issue de la période des soldes (en hiver, celles-ci s'achèvent dans le courant du mois de février). En revanche, l'introduction d'une nouvelle date butoir coïncidant avec l'année civile ne serait pas pertinente dans d'autres filières comme l'industrie du jouet.

La fixation d'une date butoir est issue de la loi PME d'août 2005 et a été introduite, à l'époque uniquement pour la conclusion des contrats de coopération commerciale et fixée au 15 février, pour que la négociation commerciale ne s'éternise pas (risque sinon de pressions sur le fournisseur, de fausse coopération commerciale,...). C'est la loi Châtel de janvier 2008 qui a repoussé de 15 jours cette date. Les travaux préparatoires de cette loi évoquent le bilan de la loi PME et l'intérêt de disposer d'une date butoir de fin des négociations commerciales, ainsi que la demande des professionnels de reporter de seulement quelques jours cette date afin de leur permettre d'achever la phase de négociation. Le choix du 1<sup>er</sup> mars permettait de donner satisfaction aux professionnels sans remettre en cause l'objectif de la mesure tendant à renfermer la négociation commerciale dans une durée limitée. Il semblait donc y avoir à l'époque un consensus sur ce point. Modifier cette date supposerait alors de consulter l'ensemble des représentants des différents opérateurs économiques.

Une option serait de permettre à chaque filière de décider librement de la date à laquelle sera signée la convention, fixée impérativement pour une durée de douze mois, sous réserve que les conditions générales de vente soient transmises au moins deux mois avant la date d'échéance déterminée. Mais, dans une telle hypothèse, les objectifs de rationalisation et d'efficacité des contrôles mis en œuvre par la DGCCRF seraient difficilement remplis.

Enfin, sur les difficultés résultant du tarif applicable au cours de la période allant du 1<sup>er</sup> janvier au 28 février, elles peuvent déjà être sanctionnées sur le fondement des dispositions de l'article L. 442-6 du code de commerce.

**1.3 - L'ANIA propose enfin « un amendement visant à sanctionner la passation de commande à un tarif différent du tarif en vigueur ».**

Là encore, il avait été répondu à une précédente proposition similaire qu'en application de l'article L. 441-6 du code de commerce, les CGV comprennent, notamment, le barème des prix unitaires. Dès lors qu'elles constituent le socle de la négociation commerciale, les CGV renvoient à l'idée d'un point de départ, non d'une primauté et chacune des quatre composantes des conditions générales de vente est donc négociable. Ainsi, le prix de vente unitaire des produits est susceptible d'être modifié au terme de la négociation, par exemple parce que les parties ont convenu d'une remise.

La négociation est au cœur de la réforme introduite par LME, dont l'un des objectifs était de permettre aux prix de jouer plus librement, en introduisant davantage de négociation entre producteurs et fournisseurs. La convention annuelle prévue à l'article L. 441-7 du code de commerce, qui retrace la dégradation tarifaire convenue entre les parties pour aboutir au prix sur lequel elles se sont entendues, est le reflet de cette négociation, puisqu'elle fait figurer l'ensemble des avantages consentis pour lequel doivent exister des contreparties vérifiables. Cette convention est un outil de transparence et de contrôle.

Les abus qui peuvent naître de la libre négociabilité sont notamment sanctionnés sur le fondement de l'article L. 442-6 I 2° du code de commerce qui prohibe le fait de « *soumettre ou tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties* » et des sanctions civiles sévères peuvent être prononcées.

**Toutefois, en complément du dispositif actuel et en réponse aux inquiétudes de l'ANIA quant aux difficultés d'application de la LME notamment dans les relations industrie / commerce, le Ministre pourrait faire les contre-propositions suivantes :**

- Modifier l'article L. 441-6 du code de commerce pour rappeler le fait que les CPV sont un élément de négociation, qu'elles découlent donc des CGV (le socle) et doivent être retranscrites, le cas échéant, dans la convention unique prévue à l'article L. 441-7 du code de commerce. Dans un souci de clarification du texte, il pourrait donc être utile (comme le propose l'ANIA) de décaler la phrase selon laquelle « *Les conditions générales de ventes constituent le socle de la négociation commerciale* » à l'alinéa 7 et ajouter à l'alinéa de l'article L. 441-6 mentionnant les CPV que c'est « *Dans le cadre de cette négociation commerciale* » que celles-ci peuvent être convenues.
- Modifier l'article L. 441-7 du code de commerce afin de clarifier le fait que les clauses du contrat s'appliquent dans leur intégralité à la date de signature du contrat et d'éviter ainsi les pratiques consistant à appliquer tardivement les tarifs fournisseurs mais à appliquer rétroactivement les conditions de rémunération des services du distributeur.
- Remplacer la sanction pénale existante pour non-respect des dispositions de l'article L. 441-7 du code de commerce par la mise en place d'une amende administrative. En effet, après le constat d'une tendance à la souscription de contrats décrivant de manière très succincte (voire inexistante) les engagements des distributeurs en matière de relations commerciales, il paraît nécessaire de renforcer l'efficacité du dispositif de transparence de la convention unique.

### Pièce jointe n°3

- Enfin, la question de la répercussion en cours d'année des hausses des cours des matières premières reste le principal sujet de tension dans les relations entre fournisseurs et distributeurs. Aussi, le Ministre pourrait désormais décider d'assigner sur le fondement de l'article L. 442-6 en cas d'absence de clause de révision prix dans les contrats, en cas d'application anticipée ou différée des clauses contractuelles tarifaires, ou dans l'hypothèse de commandes à un prix différent de celui résultant de la négociation commerciale.
- Parallèlement au traitement contentieux de tels comportements, qui pourraient traduire un déséquilibre significatif dans les relations contractuelles, pourrait être prévue une modification législative afin de prévoir pour les secteurs soumis à une forte volatilité des cours des matières premières – secteurs dont la liste pourrait être déterminée par arrêté conjoint des ministres chargés de l'économie et de l'agriculture – l'obligation pour les parties au contrat de prévoir une clause de révision de prix incluant au moins une référence aux indices officiels de fixation des cours des matières premières (à l'instar de l'article 18 du code des marchés publics).

## 2 – LE RENFORCEMENT DES MOYENS DE LA DGCCRF

L'ANIA demande également un renforcement – au niveau national comme local - des moyens de la DGCCRF dans sa mission de garant de la loyauté commerciale.

Elle se dit satisfaite de la communication sur « *L'ordre public économique au service de la compétitivité* » lors du Conseil des Ministres du 14 novembre dernier.

Les dispositions de l'avant-projet de loi « consommation » visant à créer des sanctions administratives comme alternatives aux sanctions civiles et pénales en matière de délais de paiement et de formalisme contractuel devraient répondre aux attentes de l'ANIA sur ce point.

Par ailleurs, il convient de rappeler qu'à côté de la voie contentieuse, se développent des solutions amiables. Sur proposition de la DGCCRF, les principales enseignes nationales de la grande distribution (Carrefour, Intermarché, Casino, Cora, Auchan et Système U), à l'exception de Leclerc, avaient souscrit à des engagements de bonnes pratiques, conclus sous l'égide du ministre chargé de l'économie et signés le 5 octobre 2010. Le suivi de ces engagements par la DGCCRF auprès des signataires a fait l'objet d'une enquête spécifique pour l'année 2011. De manière générale, ces engagements ont favorisé une amélioration des comportements, notamment sur le terrain des pénalités réclamées aux fournisseurs. Dans la continuité de cette démarche, un engagement portant sur les pratiques de remises rétroactives a été signé par Casino le 28 juillet 2011. Une enquête relative à sa mise en œuvre a démontré le respect des engagements pris et la restitution par le distributeur d'une somme de 2,7 millions d'euros aux 19 fournisseurs concernés.

## 3 – LES RELATIONS ENTRE FOURNISSEURS ET DISTRIBUTEURS GUIDÉES PAR LA CEPC

La CEPC a été créée par la loi du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques. Elle est une instance consultative, placée auprès du ministre chargé de l'économie, avec pour mission de donner des avis ou formuler des recommandations sur les questions, pratiques ou contrats conclus entre producteurs, fournisseurs, revendeurs qui lui sont soumis. En outre, elle a un rôle d'observatoire des pratiques commerciales.

### Pièce jointe n°3

Très active dans les mois qui ont suivi l'adoption de la LME, la CEPC subit depuis l'année 2011 une baisse sensible du nombre de ses saisines. La recherche du consensus entre ses membres est parfois rendue impossible compte tenu des antagonismes forts entre les représentants des distributeurs et ceux des fournisseurs.

Le renouvellement des membres de la CEPC est imminent, le dernier arrêté de nomination de ses membres ayant été pris, pour trois ans, le 23 juin 2009.

A cette occasion, plusieurs pistes ont été proposées pour améliorer son fonctionnement en interne et promouvoir son image en externe. La consultation des organisations membres en vue du renouvellement de la Commission est actuellement en cours.



## **Pièce jointe n°4**

**Accord d'engagement de prise en  
comptes des variations excessives des  
prix de l'alimentation animale dans les  
négociations commerciales**



**Accord d'engagement de prise en compte des variations excessives des prix  
de l'alimentation animale dans les négociations commerciales**

**Exposé des motifs**

La variation des prix des matières premières agricoles a au sein des filières de l'élevage de fortes répercussions, différentes selon les secteurs, le degré de transformation du produit et les circuits de distribution.

L'installation d'une volatilité permanente des prix des matières premières agricoles, si elle n'est pas maîtrisée, sera source de tension préjudiciable à la viabilité économique des opérateurs des filières de l'élevage.

C'est pourquoi, les parties signataires du présent accord ont décidé de s'engager collectivement à mettre en place une plus grande fluidité dans les mécanismes de formation des prix tout au long de la filière.

Au regard de l'ampleur de l'impact de l'évolution des cours des matières premières agricoles sur les filières de l'élevage, les parties signataires s'engagent à prendre en compte tout au long de la chaîne de commercialisation des produits des secteurs bovin, porcin et avicole, des éleveurs jusqu'aux consommateurs, les variations excessives à la hausse et à la baisse des prix de l'alimentation des animaux.

L'engagement porte, en cas de variation excessive des prix des aliments des bovins, porcs et volailles, sur l'ouverture de négociations sur les conditions de vente des produits issus de ces animaux et définis dans l'accord.

À travers cet engagement, les parties signataires souhaitent instaurer une plus grande sérénité dans leurs relations commerciales et renforcer la compétitivité des filières de l'élevage.

Cet accord s'inscrit dans une approche plus large visant à mobiliser l'ensemble des opérateurs d'amont : producteurs de céréales et d'oléoprotéagineux, organismes stockeurs, fabricants d'aliments et éleveurs pour qu'ils s'engagent dans le cadre de leurs contrats à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2011 sur de nouvelles clauses visant à réduire les effets néfastes de la volatilité sur les filières concernées.

## **Article 1 : Nature de l'engagement**

Les parties signataires s'engagent à tout mettre en œuvre pour que leurs entreprises ou les entreprises des secteurs qu'elles représentent ouvrent des négociations sur les conditions de vente en cas de forte variation des cours de l'alimentation des bovins, des porcs et des volailles pour les produits mentionnés à l'article 3.

Cette négociation intervient lorsque deux conditions sont simultanément réunies : d'une part une forte variation des prix de l'alimentation animale et d'autre part une évolution excessive de la part du coût de l'alimentation dans le prix du produit au stade de la production. Ces conditions sont constatées par des indicateurs publiés par le ministère en charge de l'agriculture.

Compte tenu de la spécificité de l'organisation du secteur de la volaille, les abattoirs et les transformateurs de volailles s'engagent, parallèlement aux négociations qu'ils ouvrent avec leurs acheteurs au titre du présent accord, à prendre en compte la variation du coût de l'aliment dans les prix des contrats avec leurs fournisseurs, producteurs et/ou organisations de producteurs.

## **Article 2 : Stades de la chaîne d'approvisionnement alimentaire concernés**

Cet engagement porte sur l'ensemble des maillons de la filière :

- le stade de la première mise en marché entre l'éleveur et son acheteur : l'organisation de producteurs, le négociant, l'abatteur ;
- les stades des transformations successives entre les acheteurs et les vendeurs ;
- le stade de la dernière transformation industrielle entre les industriels et les distributeurs.

## **Article 3 : Produits concernés**

Les parties signataires s'engagent sur les produits suivants :

- les porcs,
- les jeunes bovins, les génisses et les bœufs. Les autres segments de marché seront étudiés dans le cadre de l'observatoire de la formation des prix et des marges.
- les produits issus de ces animaux : les carcasses ; les viandes fraîches ; le jambon et les produits de la salaisonnerie,
- les volailles entières et découpées. Les autres productions (œufs, lapins) seront étudiées dans le cadre de l'observatoire de la formation des prix et des marges

## **Article 4 : Conditions de la négociation**

La nouvelle négociation sur les conditions de vente des produits achetés visés à l'article 3 est ouverte si les deux conditions mentionnées à l'article 1 sont réunies.

Les références prises en compte pour ouvrir la négociation seront les indicateurs publiés par le ministère en charge de l'agriculture et définis dans l'annexe jointe.

Des coefficients techniques moyens mesurant de manière indicative la part du coût de l'alimentation animale dans la valeur des produits au stade de la production (animaux vifs) et au stade de l'industrie (carcasses, viandes fraîches, jambon et produits de la salaisonnerie) ainsi que l'impact de toute variation seront comme prévu élaborés par l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires dans le cadre des travaux en cours et publiés par le ministère en charge de l'agriculture.

### **Article 5 : Seuils de déclenchement de la négociation**

La négociation est ouverte lorsque, pour chacune des filières concernées, les conditions suivantes sont réunies simultanément :

- secteur porcin
  - l'indice IPAMPA « alimentation animale porcins » calculé sur la référence base 100 en 2005 franchit, pendant trois mois consécutifs, un palier de plus (ou moins) 10 % par rapport au même mois de l'année précédente,
  - le rapport des indices des prix à la production calculé à partir de l'IPPAP « porc » et des prix de l'alimentation animale porcins calculé à partir de l'IPAMPA « alimentation animale porcins » se situe à plus de 20 % au-delà ou en-deçà de la référence base 100 en 2005.
  
- secteur volailles
  - l'indice ITAVI « aliment poulet standard » calculé sur la référence base 100 janvier 2006 franchit, pendant trois mois consécutifs, un palier de plus (ou moins) 10 % par rapport au même mois de l'année précédente,
  - le rapport de l'indice des prix industriels calculé à partir de l'indice des prix de production industrielle IPPI « viande de poulet » et des prix de l'alimentation animale volailles calculé à partir de l'indice ITAVI « aliment poulet standard » se situe à plus de 10 % au-delà ou en-deçà de la référence base 100 en moyenne glissante 2006-2010.
  
- secteur bovin
  - l'indice IPAMPA « alimentation animale bovins engraissement » calculé sur la référence base 100 en 2005 franchit, pendant trois mois consécutifs, un palier de plus (ou moins) 10 % par rapport au même mois de l'année précédente,
  - le rapport des indices des prix à la production calculé à partir de l'IPPAP « bovins de boucherie » et des prix de l'alimentation animale bovins calculé à partir de l'IPAMPA « alimentation animale bovins engraissement » se situe à plus de 10 % au-delà ou en-deçà de la référence base 100 en 2005.

Les sources de données, les références et les indicateurs, notamment l'indice IPAMPA « alimentation animale porcins », utilisés pourront faire l'objet d'une révision par les parties, au vu notamment des travaux de l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires et en prenant en compte la cohérence

interfilière et les phénomènes de substituabilité de consommation entre les différentes viandes.

### **Article 6 : Mise en œuvre des engagements**

Les parties signataires de l'accord sont engagées dès publication des indicateurs caractérisant l'ouverture des négociations sur les conditions de vente des produits mentionnés à l'article 3.

### **Article 7 : Clause de rendez-vous**

Les parties signataires établiront pour la fin 2011 un bilan de la mise en œuvre du présent accord au regard des objectifs poursuivis et en tireront les conséquences pour sa reconduction.

Elles s'engagent à étudier l'introduction dans les futurs contrats commerciaux de leurs entreprises ou des entreprises des secteurs qu'elles représentent de clauses de révision des conditions de vente des produits mentionnés à l'article 3 en cas de forte variation des prix de l'alimentation des bovins, des porcs et des volailles.

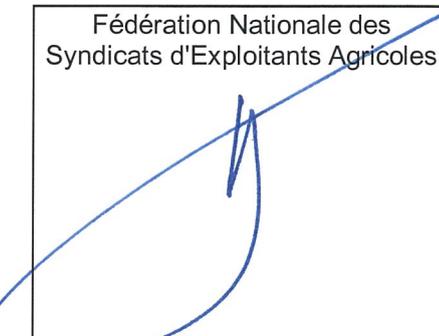
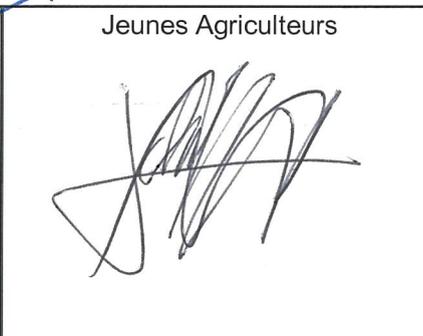
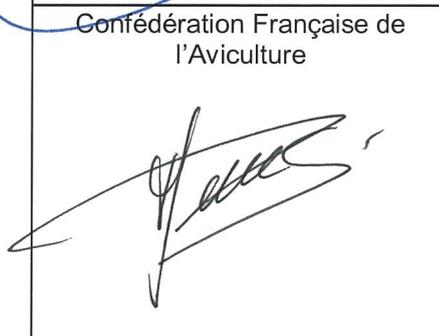
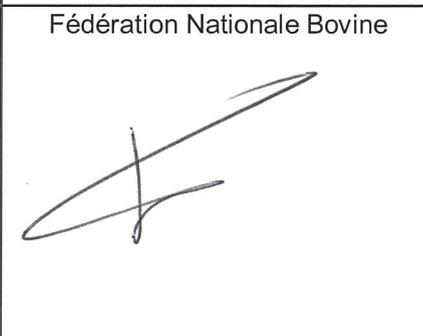
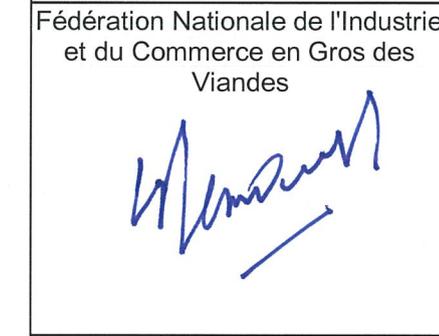
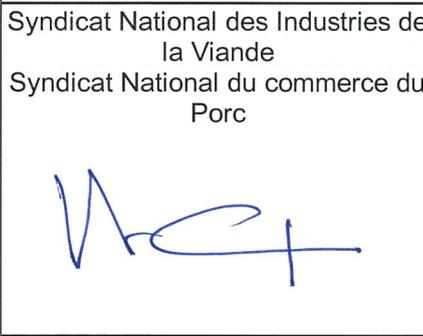
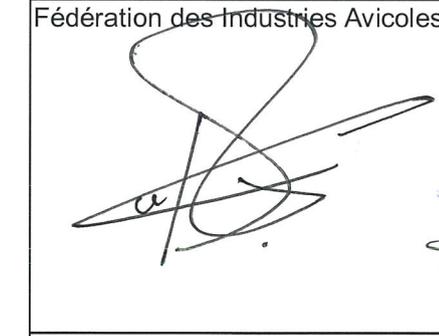
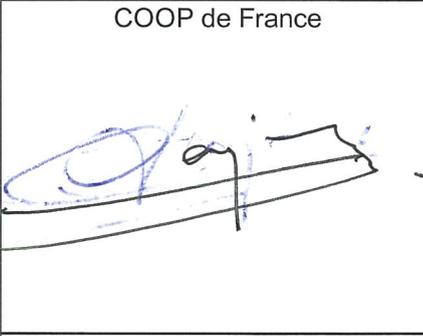
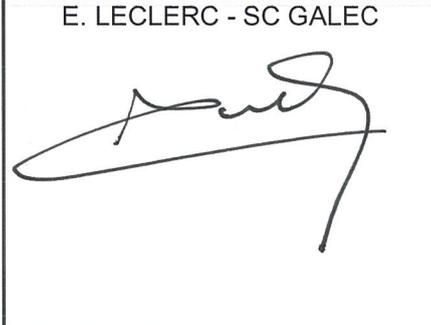
### **Article 8 : Clauses de nullité de l'accord**

Les parties signataires ne sont engagées qu'en cas :

- d'avis favorable de l'Autorité de la concurrence sur le contenu de l'accord,
- de mise en œuvre effective au 1<sup>er</sup> juillet 2011 des contrats prévus à l'amont entre les producteurs de céréales, d'oléoprotéagineux, les organismes stockeurs, les fabricants d'aliments et les éleveurs visant à réduire les effets néfastes de la volatilité sur les filières concernées.

Fait à Paris, le 3 mai 2011

Signataires :

Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles 	Jeunes Agriculteurs 	
Confédération Française de l'Aviculture 	Fédération Nationale Bovine 	Fédération Nationale Porcine 
Fédération Nationale de l'Industrie et du Commerce en Gros des Viandes 	Syndicat National des Industries de la Viande Syndicat National du commerce du Porc 	Fédération Française des Industriels Charcutiers Traiteurs 
Fédération des Industries Avicoles 	COOP de France 	Confédération française du Commerce Interentreprises 
Fédération des Entreprises du Commerce et de la Distribution 	SOCIETE CIVILE MOUSQUETAIRES ITM steven lars France 	E. LECLERC - SC GALEC 

## Annexe 1

### I. Les indices « alimentation animale » utilisés

**1. Dans le secteur bovin et porcin**, l'indice retenu pour qualifier la variation excessive des prix de l'alimentation animale est l'IPAMPA. **L'indice des prix d'achat des moyens de production agricoles (IPAMPA)** est un indice de suivi mensuel des prix de l'ensemble biens et services utilisés dans le processus de production agricole. Son calcul est assuré en commun par le service de statistiques et de prospective du ministère en charge de l'agriculture et l'Insee. Les résultats sont mis en ligne chaque mois sur le site du SSP (Agreste) et sur celui de l'Insee. Ces indices sont établis selon une méthodologie harmonisée au niveau européen et permettent des comparaisons entre États membres de l'Union européenne. .

**Pour l'alimentation animale**, l'IPAMPA retrace mensuellement l'évolution des prix des aliments achetés par les éleveurs, composés ou simples. Les prix sont relevés auprès de coopératives ou négociants réalisant de « l'approvisionnement ». Il ne s'agit pas des prix des matières premières qui servent à leur fabrication.

Au total plus de 1000 séries de prix d'aliments pour animaux sont suivies (200 pour les aliments simples et 800 pour les aliments composés). Les grands agrégats (porcins, bovins, volailles) comportent plus de 200 séries.

**Pour le suivi de la filière porcine** l'indicateur retenu est le poste « aliments pour porcins ». Il est représentatif des différents stades de production depuis la gestation jusqu'à la finition des porcs à l'engraissement.

**Pour le suivi de la filière bovine**, l'indicateur correspond à la moyenne des deux postes « aliments pour bovins à l'engrais MAT >20 % » et « aliments pour bovins à l'engrais MAT ≤ 20 % ».

**2. Dans le secteur de la volaille**, l'indicateur retenu est l'indice calculé par l'ITAVI. En raison de la situation particulière de la filière avicole très contractualisée ; l'indice IPAMPA volailles (qui correspond au prix qui est payé par des éleveurs non intégrés) ne retrace pas le coût de l'alimentation des volailles lorsque la filière est prise en compte dans sa totalité. Or dans la filière avicole 90 % des éleveurs étant contractualisés, les prix d'aliment contractuels ne reflètent pas des prix de marché des aliments. L'indice calculé par l'ITAVI suit le cours des matières premières achetées par les industriels-fabricants d'aliments. Ces aliments sont fournis aux éleveurs qui sont majoritairement rémunérés sur la base d'une marge par animal produit.

### II. Les rapports d'indices pour mesurer le coût de l'aliment dans le prix des produits.

**1. Dans les secteurs bovin et porcin**, le rapport des indices des prix à la production et des prix de l'aliment est constitué à partir :

- de l'indice des prix des produits agricoles à la production (IPPAP). Ces indices sont calculés mensuellement sur la base de prix observés. Pour le porc, il s'agit du porc classe E et pour la viande bovine, il s'agit des « bovins de boucherie »,
- de l'indice IPAMPA correspondant.

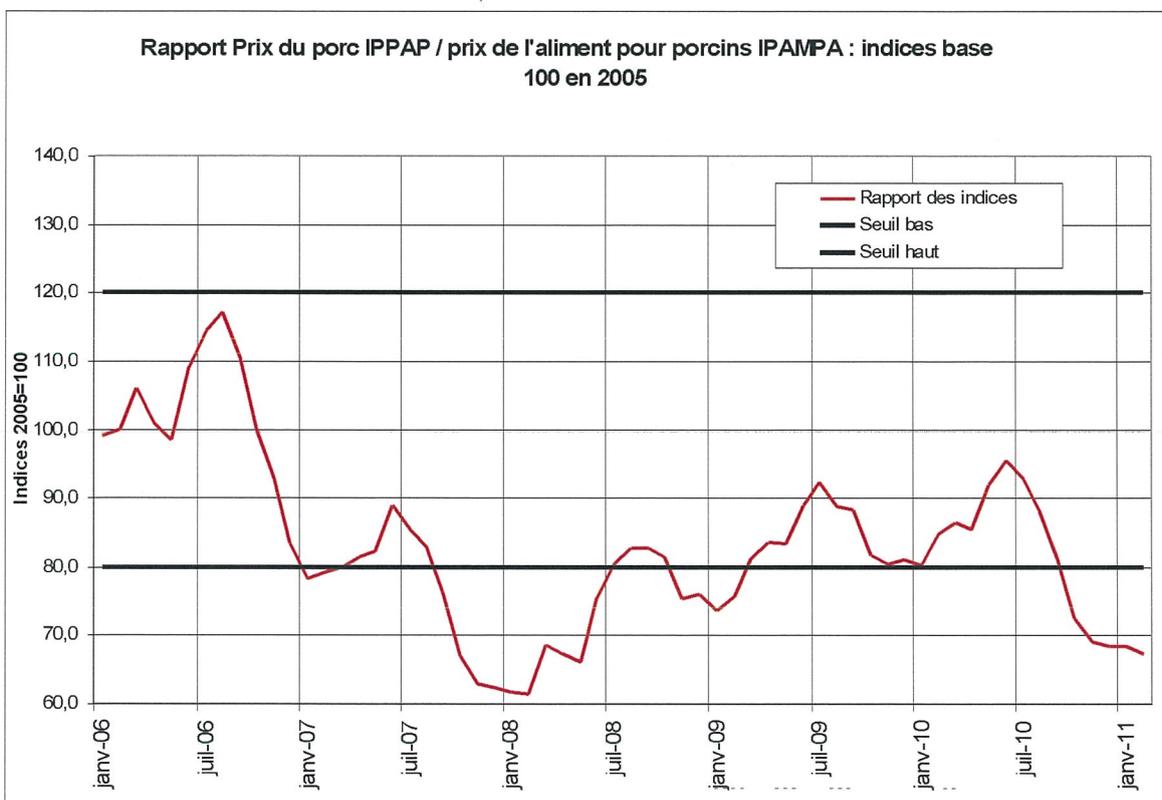
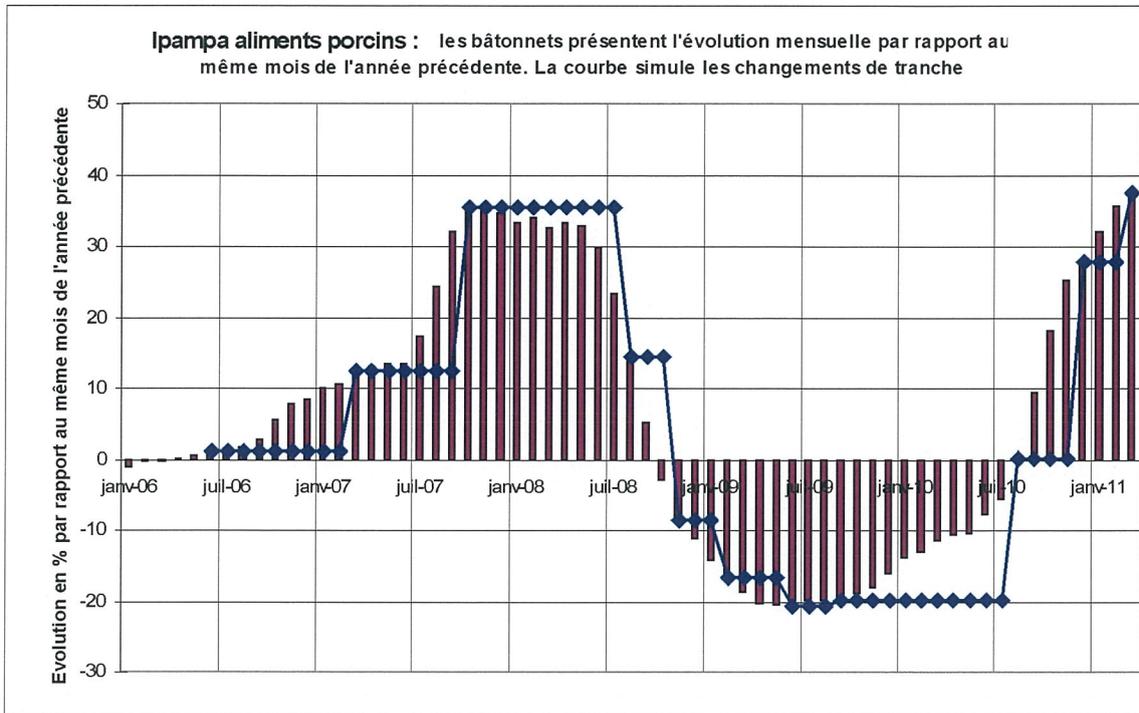
**2. Dans le secteur de la volaille**, le rapport des indices des prix au stade « sortie abattoir » et des prix de l'aliment est constitué à partir :

- de l'indice de prix de production de l'industrie pour la viande de poulet et à terme pour d'autres produits sur la base des travaux conduits par l'observatoire de la formation des prix et des marges,
- de l'indice ITAVI, éventuellement par espèce suivie, pour le coût des matières premières pour les industriels.

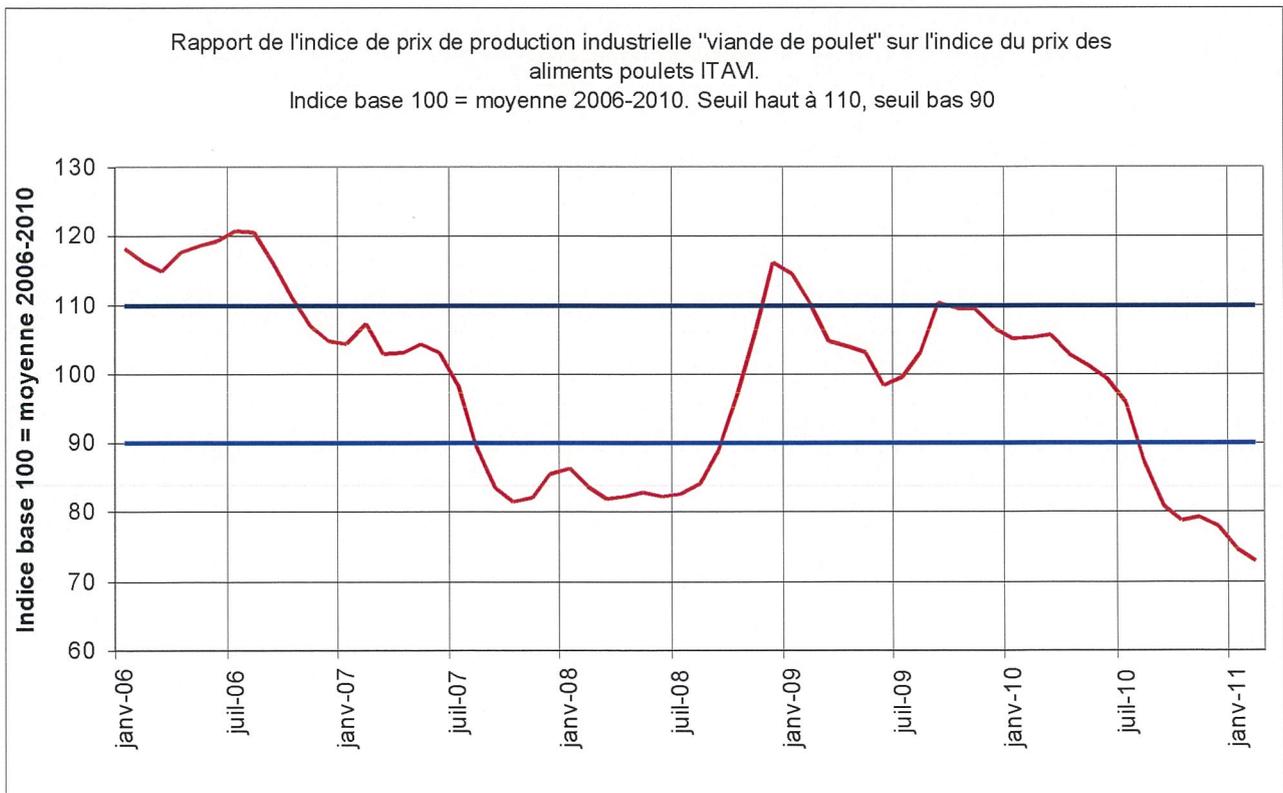
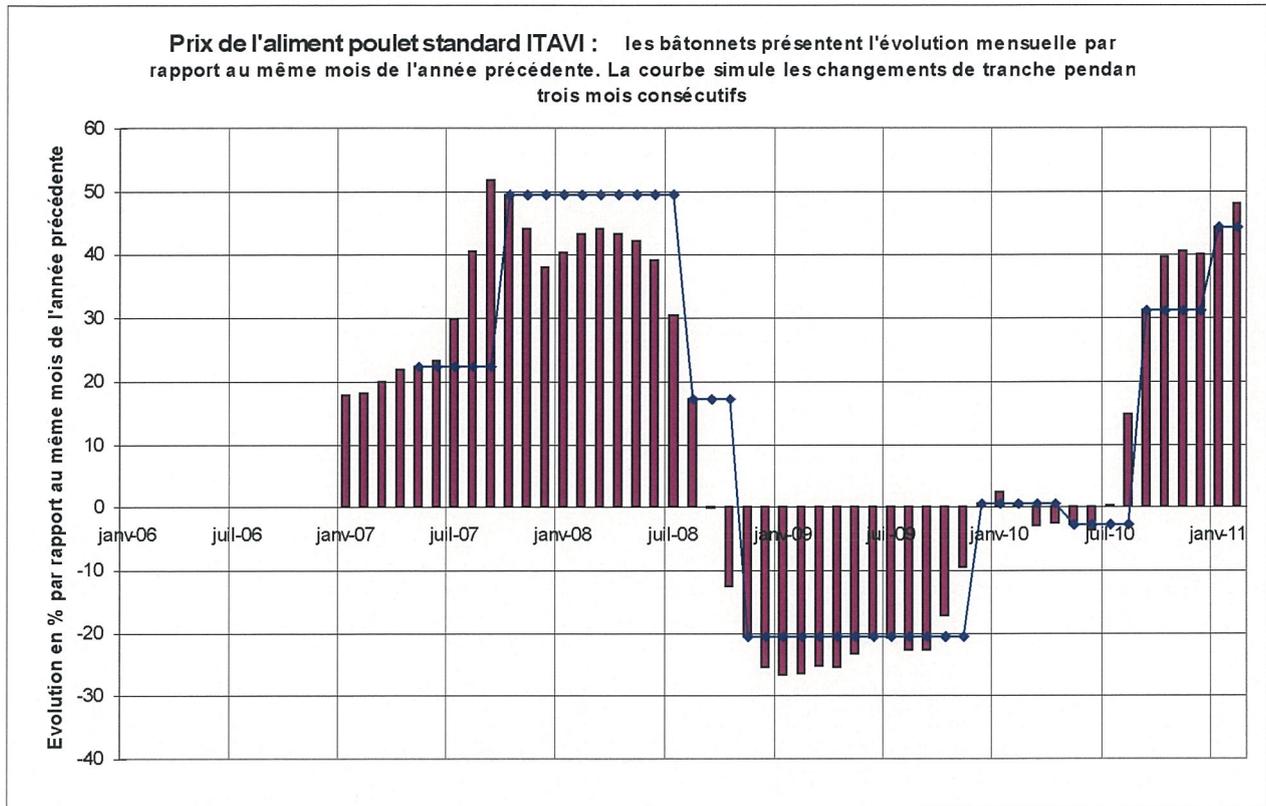
Annexe 2

Exemples de fonctionnement des indicateurs

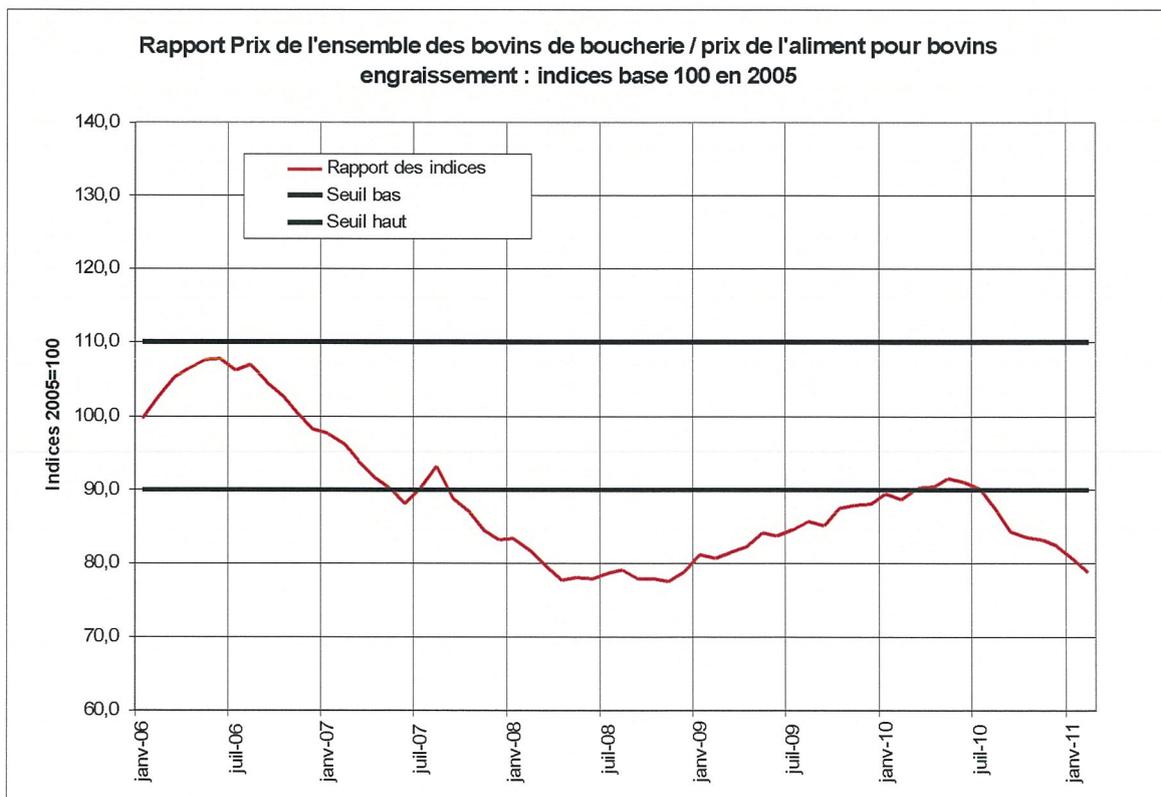
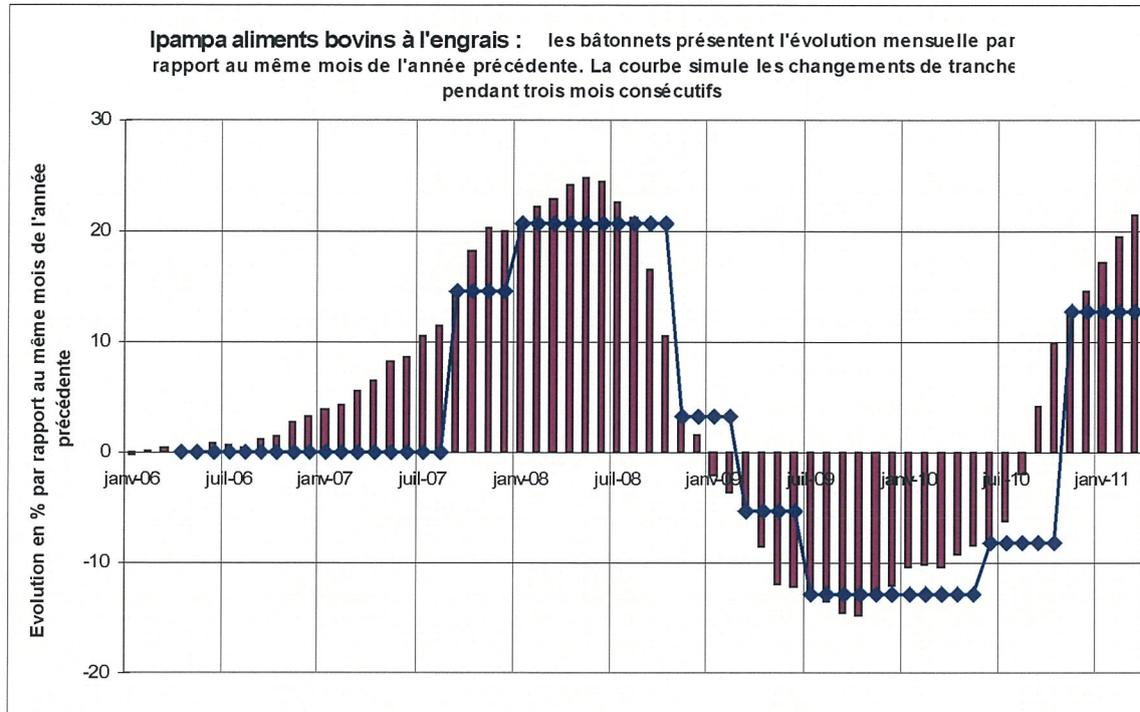
Secteur porcin



## Secteur poulet de chair



## Secteur viande bovine



## **Pièce jointe n°5**

**Contractualisation en vue d'amortir la  
volatilité excessive des prix**



# ACCORD INTER-FILIERES GRANDES CULTURES- ORGANISMES DE COLLECTE- FABRICANTS D'ALIMENTATION ANIMALE-ELEVEURS

## CONTRACTUALISATION EN VUE D'AMORTIR LA VOLATILITE EXCESSIVE DES PRIX

### Article 1 : Exposé des motifs

L'équilibre entre l'offre et la demande de blé, de maïs et d'oléo-protéagineux sera plus tendu au cours des prochaines années entraînant une plus forte volatilité des prix des matières premières agricoles.

La sécurité alimentaire et la régulation des cours passent d'abord par une politique d'augmentation de la production de grains en Europe et en France, de fait abandonnée depuis la première réforme de la PAC en 1992: il faut *produire plus et produire mieux*.

La régulation passe ensuite par des stocks physiques dont l'existence a un effet stabilisateur sur le marché. Il est proposé de lancer en France un *plan silos de 10 millions de tonnes* dont une première tranche de 5 millions de tonnes lancée dès le 1<sup>er</sup> juillet 2011.

La régulation passe enfin pour les fabricants d'aliment par un accès le plus large possible aux matières premières.

Il reste enfin à instaurer une *régulation et une transparence* des marchés à terme des matières premières agricoles et de leurs produits dérivés. Les partenaires des filières concernées soutiennent cette approche qui doit faire l'objet, sur proposition de la France, de décisions lors de la réunion des Chefs d'Etat et de Gouvernement du G20 lors de sa réunion des 22 et 23 juin 2011 à Paris.

Dans ce contexte de marchés mondiaux des matières premières agricoles très volatils, les organisations de la filière céréales, oléo-protéagineux, alimentation animale, éleveurs ont décidé d'apporter une contribution opérationnelle à la résolution de cette situation inédite. Ils sont déterminés à conduire une action commune en vue de promouvoir et de mettre en œuvre un ensemble de mesures propres à assurer l'approvisionnement régulier de la filière et à atténuer les variations extrêmes des fluctuations constatées.

L'objectif poursuivi est d'assurer la pérennité de l'approvisionnement du secteur de l'alimentation animale et des éleveurs français dans des conditions compatibles avec la poursuite d'activité des exploitations d'élevage, de celle des exploitations de grandes cultures, et de l'ensemble des entreprises du secteur, afin d'assurer in fine un approvisionnement régulier en produits finis accessibles pour le consommateur.

Les fabricants d'aliments pour animaux, par l'optimisation de la composition des aliments fournis à l'éleveur, jouent de longue date un rôle modérateur des fluctuations des cours des matières premières pour l'élevage. Cependant, dans un contexte de volatilité excessive, cette atténuation s'est avérée globalement insuffisante.

Il est simultanément attendu de la démarche, une diminution des coûts de couverture des risques de prix au sein de la filière amont, au bénéfice de l'ensemble des parties.

L'application opérationnelle de ces dispositions se fera dans des conditions compatibles avec les règles de la concurrence.

Un comité de suivi et des indicateurs seront mis en place.

## **Article 2 : Participants à l'accord**

Les parties présentes à cet accord cadre sont les suivantes :

- La Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles (FNSEA)
- Les Jeunes Agriculteurs (JA)
- Pour les producteurs de céréales et d'oléo-protéagineux :
  - L'Association Générale des Producteurs de Blé (AGPB)
  - L'Association Générale des Producteurs de Maïs (AGPM)
  - La Fédération Française des Producteurs d'Oléagineux et de Protéagineux (FOP)
  - ORAMA
- Pour les éleveurs :
  - La Fédération Nationale Porcine (FNP)
  - La Confédération Française de l'Aviculture (CFA)
  - La Fédération Nationale Bovine (FNB)
  - La Fédération Nationale des Producteurs de Lait (FNPL)
  - La Fédération Nationale Ovine (FNO)
  - La Fédération Nationale des Eleveurs de Chèvres (FNEC)
- Pour les organisations de producteurs
  - Coop de France Bétail et Viandes
  - Coop de France Aviculture
- Pour les organismes stockeurs de céréales et d'oléo-protéagineux :
  - Coop de France Métiers du Grain
  - La Fédération du Négoce Agricole (FNA)
- Pour les fabricants d'aliment pour animaux
  - Coop de France Nutrition Animale
  - Le Syndicat de l'Industrie de la Nutrition Animale (SNIA)

**Article 3 : Portée de l'accord : créer une visibilité pour les éleveurs par la contractualisation**

Depuis le mois de septembre 2010, les partenaires travaillent à l'élaboration d'outils d'une contractualisation entre les filières céréales-oléo-protéagineux et d'élevage qui permette d'atténuer les effets de l'excès de volatilité des prix pour les matières premières nécessaires à l'élevage. Plusieurs outils de contractualisation complémentaires sont proposés, dans le cadre d'une application volontaire, adaptés à chacun des maillons de la filière ainsi constituée.

Dans ce cadre, des contrats-type ont été élaborés, dont les modèles de référence sont repris en annexe au présent accord. Ils ont vocation à toucher une part significative des besoins des différents partenaires. D'autres pourront être ajoutés sur proposition des partenaires.

#### **Article 4 : Maillons de la filière concernés**

Le présent accord implique l'ensemble des partenaires *amont* de la filière c'est-à-dire

- La première mise en marché réalisée par le producteur de céréales et d'oléo-protéagineux auprès de son organisme collecteur dit *organisme stockeur* ;
- La relation commerciale entre organismes stockeurs et fabricants d'aliment pour animaux ;
- La fourniture d'aliment entre les fabricants et les éleveurs qui peut prendre des formes différentes selon les espèces concernées.

#### **Article 5 : Productions concernées**

Le présent accord concerne au moment de sa signature les productions suivantes :

- **Grandes cultures fournissant les matières de base :**
  - Céréales à paille : blé, orge, triticale, avoine, seigle ;
  - Maïs, sorgho ;
  - Oléagineux : colza, tournesol, soja graines entières ou tourteaux issus de la trituration de graines produites sur le territoire national,
  - Protéagineux : pois, fèves et fèveroles.
- **Productions d'élevage utilisatrices de matières premières :**
  - Production porcine
  - Production de volaille de chair et d'œufs
  - Elevages de bovins, ovins et caprins destinés soit à la production de lait soit à la production de viande

L'accord pourra ultérieurement être étendu à d'autres productions de grandes cultures dont les produits sont utilisés en alimentation animale et à d'autres productions d'élevages utilisant des aliments simples ou composés intégrant des céréales et des oléo-protéagineux.

#### **Article 6 : Contrats types**

Les contrats type proposés dans le cadre du présent accord, dont la liste pourra être complétée le cas échéant, concernent prioritairement les deux maillons suivants de la filière :

- Entre collecteurs de grains et fabricants d'aliments : des contrats-type prévoyant différents types de fixation des prix de marché sur plusieurs mois et permettant une visibilité à moyen terme;
- Entre fabricants d'aliments et éleveurs : des contrats-type d'aliments assurant aux éleveurs une visibilité du coût de l'aliment pour une durée portant au minimum sur la durée d'une bande d'élevage ;

Les parties au présent accord prévoient également de favoriser la mise en place de contrats assurant une livraison physique de céréales et oléo-protéagineux entre producteur et éleveur par l'entremise et sous la garantie d'un organisme stockeur, conformément aux dispositions législatives en vigueur. L'organisme stockeur assure la bonne fin de l'opération en garantissant les bases de la transaction (tonnage, qualité du produit, lors du passage sur le pont bascule de l'OS et du prélèvement d'échantillon) ainsi que la bonne fin du paiement correspondant. Il s'assure à cette occasion du règlement des contributions obligatoires.

Le présent accord traite enfin de façon implicite des relations contractuelles existant entre les producteurs de grandes cultures et leurs organismes collecteurs qui sont déjà organisés de manière contractuelle dans le cadre coopératif ou commercial. Les contrats couvrent généralement des engagements portant sur la campagne de collecte s'étendant du 1<sup>er</sup> juillet au 30 juin suivant.

Ces contrats-type comportent les clauses habituelles de tout contrat de marchandises, lesquelles sont réparties en deux grandes parties :

- Les dispositions techniques du contrat, portant sur la définition du produit concerné, sa qualité et les conditions matérielles de livraison : nature du produit, quantité, qualité et spécifications techniques, lieu de chargement ou de déchargement, conditions de transport, reconnaissance du poids, échantillonnage et analyses, calendrier de livraison, clause compromissoire et arbitrage etc...
- La fixation du prix de vente entre les parties : prix unitaire, durée de validité, formules de révision éventuelles, conditions de paiement etc...

Dans la pratique le « contrat commercial » est généralement constitué de spécifications particulières, propres au contrat concerné et arrêtées entre les parties, toutes les autres dispositions étant renvoyées au contrat type auquel les parties décident explicitement de se référer. Cette approche est actuellement très couramment utilisée dans le secteur de céréales et des oléo-protéagineux, où les contrats renvoient par exemple aux *contrats-type INCOGRAIN*<sup>1</sup> ou aux règles et usages français pour le commerce des grains, graines oléagineuses et protéagineuses, produits du sol et dérivés (RUFRA)<sup>2</sup> ou tous autres contrats type internationaux équivalents ainsi que les conditions générales de vente des entreprises.

---

<sup>1</sup> Cf. *Répertoire de contrats INCOGRAIN*, Syndicat de Paris du commerce et des industries des grains, produits du sol et dérivés, Paris 1<sup>er</sup> septembre 2010, 61, Bourse de Commerce, 75040 PARIS CEDEX 01, Tel +33 1 42 36 99 65

<sup>2</sup> Code des Règles et Usages Français pour le Commerce des Grains et des Produits du Sol (RUFRA) Fédération du Négoce Agricole, 272, Bourse de Commerce - 75040 PARIS CEDEX 01, +33 1 44 76 90 40

## **Article 7 : Spécificités des contrats : visibilité, lissage des prix**

Pour atténuer les effets de l'excès de volatilité, les spécificités des contrats types proposés dans le cadre du présent accord portent *sur les modalités de fixation du prix*, qui doivent permettre de lisser les fortes évolutions en écrêtant les plus fortes hausses et les plus fortes baisses, et *la durée des engagements réciproques*, qui doit donner de la visibilité aux différents acteurs et tout particulièrement aux éleveurs.

Les contrats type successifs sont complémentaires. Ils s'inscrivent dans une logique de filière. La visibilité offerte au fabricant d'aliment par la contractualisation avec son amont lui permet d'offrir à l'éleveur les conditions du contrat de fourniture à terme d'aliment.

### **Relation Organismes stockeurs – Fabricants d'aliments : lisser les fortes fluctuations de prix.**

Les relations commerciales entre fabricants d'aliments et organismes stockeurs sont de longue date régies par des contrats cadre. Il s'agit là d'une pratique courante et parfaitement opérationnelle. Ces contrats, qui pour la plupart comportaient essentiellement un engagement en volume, laissant la fixation du prix à des négociations au fil des exécutions, s'appuient soit sur des prix « spot » soit, de plus en plus, sur des « contrats à prime » ou le prix est fixé en référence au marché à terme, la prime (différentiel par rapport à la cotation du marché à terme lié à la qualité et le coût de transport) étant quant à elle négociée à la signature du contrat.

Pour atténuer l'exposition des opérateurs aux fluctuations brutales de cours, le présent accord propose d'enrichir la palette des contrats types actuellement à la disposition des opérateurs. Ces nouveaux contrats, *inscrits dans la durée*, prévoient deux nouvelles modalités de fixation des prix basées

- Soit sur un lissage des prix de marché sur plusieurs mois.
- Soit sur la fixation d'un tunnel de prix de telle sorte que le prix soit contenu entre deux limites.

Ils permettent d'abaisser le coût de couverture du risque prix en limitant le recours à des outils financiers.

### **Relation Fabricant – Eleveur : Offrir aux éleveurs une visibilité sur leur coût alimentaire**

La sécurisation du revenu de l'éleveur passe par une anticipation de ses prix de vente et de ses coûts de production le plus en amont possible de l'acte de production.

Le contrat type proposé offre aux éleveurs qui le souhaitent une visibilité sur leur coût alimentaire au travers *d'engagements de fourniture d'aliments à terme*. Cet engagement, librement consenti, entre un fabricant et un éleveur se matérialise par un contrat définissant les droits et obligations réciproques des parties. Il fixe notamment la durée de l'engagement, les tonnages et caractéristiques de l'aliment, le prix ou modalités de détermination du prix sur la durée de l'engagement, les conditions de résiliation.

## **Article 8 : volumes concernés par l'accord**

Les parties se fixent comme objectif d'atteindre dans un premier temps un niveau de pénétration de la présente démarche contractuelle, représentant 25% des volumes destinés à l'alimentation animale pour les principales utilisations concernées, dès l'issue des deux campagnes de commercialisation

2011/2012 et 2012/2013. Au delà, les parties estiment qu'il s'agit d'atteindre le taux de 40% dans des conditions et selon un échéancier dont elles conviendront, au vu de l'expérience acquise au cours de la première période.

### **Article 9 : Calendrier de mise en œuvre**

Les dispositions du présent accord sont d'application entre les parties à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2011, début de la nouvelle campagne de collecte de céréales et d'oléo-protéagineux.

### **Article 10 : Suivi de l'accord**

Un comité de suivi de l'accord sera mis en place pour suivre les conditions de sa mise en œuvre traiter des éventuelles difficultés qui pourraient survenir. Sa composition sera arrêtée par accord entre les parties signataires.

Le comité de suivi tiendra à jour une batterie d'indicateurs dont la liste figure en annexe au présent accord. Il publiera leur valeur mensuelle ainsi que leur variation par rapport au mois précédent et au même mois de l'année antérieure.

### **Article 11 : Clause résolutoire**

- Le présent accord est soumis à l'avis favorable de l'Autorité de la concurrence.
- Les dispositions du présent accord, pour être d'application sont soumises à la validation des interprofessions concernées pour chaque type de production.
- Face à la volatilité des prix, le secteur professionnel de la distribution aux consommateurs a pour sa part pris un engagement essentiel à la mise en œuvre du présent accord. Il s'agit d'intégrer dans ses prix d'achat contractuels, l'impact sur les viandes et produits transformés des évolutions de prix des matières premières agricoles nécessaires à l'élevage.

Pour que le présent accord porte ses fruits, il est indispensable que soit simultanément mise en place cette contractualisation « aval ». Il importe en effet de donner aux éleveurs une visibilité non seulement sur le coût de leurs approvisionnements « amont » mais également sur leurs prix de vente « aval » et que soit répercutée à leur niveau l'évolution du prix des matières premières. A défaut la démarche « amont » verrait ses effets immédiatement accaparés par la distribution sans aucun bénéfice pour les éleveurs.

*Un accord entre les producteurs, les transformateurs et la distribution portant engagement de prise en compte des variations excessives des prix de l'alimentation animale dans les négociations commerciales a été signé en ce sens entre les parties concernées le 3 mai 2011.*

Les parties signataires au présent accord sont donc engagées, pour autant que l'accord « aval » avec la distribution soit effectif au 1<sup>er</sup> juillet 2011, que l'introduction des clauses appropriées dans les contrats individuels correspondants soit réalisée et que leur application soit opérationnelle. A défaut, les engagements du présent accord seraient nulles de plein droit.

Documents opérationnels annexés :      Contrat type INCOGRAIN, formule N° 20 rendu voie routière<sup>3</sup>  
Addendum technique N° 1 pour la vente de « toutes céréales »<sup>4</sup>  
Addendum technique N° 2 pour la vente de « blé tendre »<sup>5</sup>  
Addendum technique N° 5 pour la vente de « maïs »<sup>6</sup>  
...  
Contrat type de lissage de prix OS-FAB  
Contrat type de *fourniture d'Aliment*

---

<sup>3</sup> Donné à titre d'exemple : se référer au recueil du *Syndicat de Paris du commerce et des industries des grains, produits du sol et dérivés* qui en comprend 14.

<sup>4</sup> Donné à titre d'exemple : se référer au recueil du *Syndicat de Paris du commerce et des industries des grains, produits du sol et dérivés* qui en comprend 11.

<sup>5</sup> Donné à titre d'exemple : idem.

<sup>6</sup> Donné à titre d'exemple : idem.

## ORGANISATIONS SIGNATAIRES, PARTIES A L'ACCORD

Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles (FNSEA)

Jeunes Agriculteurs (JA)

Association Générale des Producteurs de Blé (AGPB)

Association Générale des Producteurs de Maïs (AGPM)

Fédération Française des Producteurs d'Oléagineux et de Protéagineux (FOP)

ORAMA

Fédération Nationale Porcine (FNP)

Confédération Française de l'Aviculture (CFA)

Fédération Nationale Bovine (FNB)

Fédération Nationale des Producteurs de Lait (FNPL)

Fédération Nationale Ovine (FNO)

Fédération Nationale des Eleveurs de Chèvres (FNEC)

Coop de France Métiers du Grain

Coop de France Nutrition Animale

Coop de France Bétail et Viandes

Coop de France Aviculture

Fédération du Négoce Agricole (FNA)

Syndicat des Industriels de la Nutrition Animale (SNIA)

Fait à Paris le mercredi 15 juin 2011

## INDICATEURS

- Prix du blé tendre, base juillet, rendu Rouen ou rendu Bretagne, standard ;
  - Prix du maïs, base juillet, FOB Bordeaux ou rendu Bretagne, standard ;
  - Prix de l'orge de mouture, base juillet, rendu Rouen ou rendu Bretagne, standard ;
  - Prix des pois protéagineux, base août, FOB Creil ou départ Marne ;
  - Prix du colza, spot, FOB Moselle ;
  - Prix des tourteaux de colza départ Rouen.
- 
- Prix du blé meunier sur le marché à terme MATIF/EURONEXT-LIFFE, cours de compensation, échéances d'août, novembre, janvier, mars, mai;
  - Prix du maïs sur le marché à terme MATIF/EURONEXT-LIFFE, cours de compensation, échéances de août, novembre, janvier, mars, juin ;
  - Prix du colza sur le marché à terme MATIF/EURONEXT-LIFFE, cours de compensation, échéances de août, novembre, février, mai.
- 
- Indice des prix des aliments simples et composés achetés par les éleveurs : IPAMPA alimentation animale (secteurs porcins et bovins).
  - Indice des prix des matières premières achetées par les fabricants d'alimentation du bétail : ITAVI (secteur de la volaille) et IFIP (secteur du porc).



## **Pièce jointe n°6**

### **36 mauvaises pratiques passées au crible de la loi**



# 36 mauvaises pratiques régulièrement rencontrées passées au crible de la loi

<b>mauvaise pratique</b>	<b>texte législatif<sup>1</sup> ou jurisprudence</b>
1- Consultation ne respectant pas les règles de la concurrence.	Concurrence déloyale (art. 1382 CC)
2- Appel d'offres avec des prix et des conditions irréalisables	Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°)
3- Non-respect des cadences de commandes et de quantités convenues dans le cadre de contrats à commande ouverte; ajustement des clauses d'amortissement des coûts de développement.	Loi du contrat (art. 1134 CC). Obligation de résultat (art. 1147 CC). Obligation de moyen (art. 1137 CC). Responsabilité prévue au contrat (art. 1150 CC)
4- Désengagement brutal du donneur d'ordres.	Rupture brutale de relations commerciales (art. L. 442-6, I, 5°).
5- Rapatriement brutal d'activité sous-traitée.	Rupture brutale de relations commerciales (art. L. 442-6, I, 5°).
6- Contrats commerciaux léonins.	Exploitation abusive d'un état de dépendance économique (art. L. 420-2) Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°)
7- Contrats français en devises étrangères ou absence de clause d'actualisation au regard de la fluctuation des devises.	Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°). Art. L. 111-1 CMF.
8- Non-respect des contrats tacites.	Qualification du contrat par un juge puis régime juridique applicable, loi du contrat (A 1134 CC) Rupture brutale (art. L. 442-6, I, 5°).
9- Gestion de fait.	Exploitation abusive d'une position dominante (art. L. 420-2); Direction de fait créant un risque de responsabilité en cas de procédure collective (A 651-2)

<sup>1</sup> Articles du code de Commerce sauf indications contraires. CC : code civil ; CMF : code monétaire et financier ; CPI : code de la propriété intellectuelle ; CT : code du travail.

<p>10- Modification du contrat (cahier des charges ou commande, sans réajustement de prix).</p> <p>11- Défaut d'information du fournisseur en cas de litige.</p> <p>12- Retard volontaire dans le traitement d'un litige.</p> <p>13- Litige partiel ou non-paiement de fournitures réceptionnées sans réserve.</p> <p>14- Exploitation de brevet ou de savoir-faire sans l'accord du sous-traitant.</p> <p>15- Contrat de longue durée sans clause de révision des prix (matières premières, contraintes réglementaires, devises, ...).</p> <p>16- Activités non rémunérées (logiciels, études, savoir-faire)</p> <p>17- Baisse de prix imposée unilatéralement sur des programmes pluriannuels.</p> <p>18- Non-respect de la revue d'offre en demandant des gains de productivité annuels sous couvert de directives de la direction des achats.</p> <p>19- Demande des états financiers de l'entreprise par le donneur d'ordres sous prétexte de vérifier sa solidité et sa pérennité, mais surtout pour définir des objectifs de productivité non contractuels.</p> <p>20- Clause de compétitivité qui annihile les effets du contrat.</p> <p>21- Modification du cahier des charges sans réajustement des prix.</p>	<p>Loi du contrat (A 1134 CC) Exploitation abusive d'une position dominante (art. L. 420-2).</p> <p>Responsabilité contractuelle Bonne foi (A 1134 CC)</p> <p>Responsabilité contractuelle Bonne foi (A 1134 CC)</p> <p>Loi du contrat (art. 1134 CC), obligation de payer selon les dispositions contractuelles</p> <p>Contrefaçon de dessin ou modèle (A L. 513-1 et suivants CPI) Contrefaçon de brevet (Article L 613-3 CPI) Violation d'un secret de fabrication (Article L 1227-1 CT)</p> <p>Loi du contrat (art. 1134 CC) Exploitation abusive d'une position dominante (art. L. 420-2) Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°).</p> <p>Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°) Obligation de facturation (Article L 441-3)</p> <p>Loi du contrat (art. 1134 CC) Exploitation abusive d'une position dominante (art. L. 420-2)</p> <p>Loi du contrat (art. 1134 CC) Exploitation abusive d'une position dominante (art. L. 420-2) Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°)</p> <p>Exploitation abusive d'une position dominante (art. L. 420-2)</p> <p>Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°)</p> <p>Loi du contrat (art. 1134 CC) Exploitation abusive d'une position dominante (art. L. 420-2) Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°)</p>
---	--

<p>22- Incitation du sous-traitant à transférer tout ou partie de son activité à l'étranger.</p> <p>23- Délais de paiement (loi LME).</p> <p>24- Taux d'escompte excessifs en contrepartie du respect des délais de paiement.</p> <p>25- Déduction d'office de coûts de réparation des produits.</p> <p>26- Escomptes forcés.</p> <p>27- Escomptes rétroactifs.</p> <p>28- Avoir d'office non contradictoire.</p> <p>29- Pénalités de retard abusives.</p> <p>30- Annulation d'une commande sans indemnité.</p> <p>31- Fin du contrôle réception prise comme délai de paiement par rapport à la date de livraison</p> <p>32- Exigence d'amortir le coût de l'outillage non-récurrent dans le prix des pièces pour obtenir la commande</p> <p>33- Retour des marchandises dans un délai non acceptable après livraison</p> <p>34- Contournement de la loi française par des commandes passées de l'étranger, alors que la livraison est en France (service achat délocalisé)</p> <p>35- Stocks de consignation, modalités de prélèvement, facturation</p> <p>36- Pratique dit du « quick saving » : avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné par rapport à la valeur du service rendu (le cas échéant préalablement à la passation de toute commande)</p>	<p>Article L 442-6,I,4° si menace de rupture</p> <p>Article L 441-6</p> <p>Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°)</p> <p>Compensation d'office (Article 1289 CC)</p> <p>Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°) Article L 442-6,I, 8°</p> <p>Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°) Article L 442-6,I, 8°</p> <p>Articles L 441-3 et L 442-6,I, 8° Problème de TVA</p> <p>Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°) Réduction de la clause pénale excessive article 1152 du code civil A L 441-6</p> <p>Loi du contrat (Article 1134 CC) Résiliation unilatérale Rupture brutale (art. L. 442-6, I, 5°).</p> <p>Article L 442-6,I,7°</p> <p>Déséquilibre significatif (art. L. 442-6, I, 2°)</p> <p>Article L 442-6, I, 8° Obligation de loyauté : article 1134 CC</p> <p>Pas de texte à proprement parler (proche toutefois de l'abus de droit) Bonne foi dans les relations contractuelles</p> <p>Article L 442-6, I,7°</p> <p>Article L 442-6, I, 1°; L 442-6, I, 3° et L 442-6, II, b) du CC</p>
---	--



## **ANNEXE III**

### **Liste des personnes rencontrées**



# SOMMAIRE

<b>1. ADMINISTRATION CENTRALE .....</b>	<b>1</b>
1.1. Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie.....	1
1.1.1. <i>Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes.....</i>	<i>1</i>
1.1.2. <i>Direction Générale du Trésor.....</i>	<i>1</i>
1.1.3. <i>Direction des Affaires Juridiques .....</i>	<i>1</i>
1.2. Ministère de l'agriculture.....	1
1.2.1. <i>Direction Générale des Politiques Agricole, Agroalimentaire et des Territoires .....</i>	<i>1</i>
<b>2. ORGANISMES PUBLICS .....</b>	<b>2</b>
2.1. Autorité de la concurrence.....	2
2.2. Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires .....	2
2.3. FranceAgriMer .....	2
2.4. Commission d'Examen des Pratiques Commerciales.....	2
2.5. Médiateur des relations commerciales agricoles .....	2
2.6. Médiateur des relations interentreprises.....	2
2.7. Délégué interministériel aux industries agroalimentaires et à l'agro-industrie .....	2
<b>3. ORGANISATIONS REPRÉSENTATIVES .....</b>	<b>3</b>
3.1. Organisations professionnelles.....	3
3.1.1. <i>Assemblée permanente des chambres d'agriculture.....</i>	<i>3</i>
3.1.2. <i>Fédération des entreprises et entrepreneurs de France.....</i>	<i>3</i>
3.1.3. <i>Association nationale des industries alimentaires (ANIA).....</i>	<i>3</i>
3.1.4. <i>Coop de France.....</i>	<i>3</i>
3.1.5. <i>Fédération des entreprises du commerce et de la distribution.....</i>	<i>3</i>
3.1.6. <i>Fédération des enseignes du commerce associé.....</i>	<i>3</i>
3.1.7. <i>Association Nationale de la Meunerie Française.....</i>	<i>3</i>
3.1.8. <i>Association Générale des Producteurs de Blé et autres céréales.....</i>	<i>3</i>
3.1.9. <i>Alliance 7, les fabricants de biscuits et gâteaux de France.....</i>	<i>4</i>
3.1.10. <i>Interfel .....</i>	<i>4</i>
3.1.11. <i>Confédération française de l'aviculture.....</i>	<i>4</i>
3.1.12. <i>Fédération des industries avicoles.....</i>	<i>4</i>
3.1.13. <i>Syndicat des industriels fabricants de pâtes alimentaires de France / Comité français de la semoulerie industrielles .....</i>	<i>4</i>
3.1.14. <i>Fédération Française des industriels charcutiers et traiteurs.....</i>	<i>4</i>
3.1.15. <i>Institut de liaison et d'étude des industries de consommation.....</i>	<i>5</i>
3.1.16. <i>Fédération nationale de l'industrie laitière .....</i>	<i>5</i>
3.2. Syndicat d'agriculteur .....	5
3.2.1. <i>Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles.....</i>	<i>5</i>
3.2.2. <i>Coordination rural.....</i>	<i>5</i>
3.2.3. <i>Confédération paysanne.....</i>	<i>5</i>
3.3. Syndicats de salariés des industries agroalimentaires.....	5
3.3.1. <i>FGA-CFDT.....</i>	<i>5</i>
3.3.2. <i>CGT.....</i>	<i>5</i>

3.3.3. <i>FGTA/FO</i> .....	5
3.4. Organisation de consommateurs.....	6
3.4.1. <i>UFC Que choisir</i> .....	6
<b>4. ENTREPRISES.....</b>	<b>6</b>
4.1. Grande distribution.....	6
4.1.1. <i>Carrefour</i> .....	6
4.1.2. <i>Système U</i> .....	6
4.1.3. <i>Casino</i> .....	6
4.1.4. <i>Groupement des Mousquetaires - Intermarché</i> .....	6
4.2. Industriels.....	6
4.2.1. <i>Sodiaal</i> .....	6
4.2.2. <i>Lactalis</i> .....	6
4.2.3. <i>Sofiproteol</i> .....	7
4.3. Autres.....	7
4.3.1. <i>New York Stock Exchange</i> .....	7
<b>5. PERSONNALITÉS QUALIFIÉS.....</b>	<b>7</b>

## **1. Administration centrale**

### **1.1. Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie**

#### **1.1.1. Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes**

- ◆ Nathalie HOMOBONO, Directrice Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes
- ◆ Stanislas MARTIN, chef du Service PCRM (de la politique de la concurrence et de la régulation des marchés ?)
- ◆ Cécile PENDARIES, sous-directrice de la politique de la concurrence
- ◆ Jean-Louis GÉRARD, sous-directeur des produits agricoles et alimentaires
- ◆ Odile CLUZEL, Chef du bureau 3C « Commerce et relations commerciales » ;
- ◆ Hugo HANNE, Chef du bureau 1B « Veille économique et prix »
- ◆ Karine HOUEL, adjointe au chef du bureau 3C de DGCCRF ;
- ◆ Nicolas ROUX, Chargé de mission, bureau 1B de la DGCCRF ;

#### **1.1.2. Direction Générale du Trésor**

- ◆ Joffrey CELESTAIN-URBAIN, Chef du bureau POLSEC 4 « Environnement et agriculture »
- ◆ Maud ANJUERE, adjointe au chef du bureau POLSEC 4

#### **1.1.3. Direction des Affaires Juridiques**

- ◆ Michel LEJEUNE, sous-directeur « Droit des régulations économiques »

## **1.2. Ministère de l'agriculture**

### **1.2.1. Direction Générale des Politiques Agricole, Agroalimentaire et des Territoires**

- ◆ Stéphane LEDEN, chef de bureau de l'organisation économique
- ◆ François CHAMPANHET, sous-directeur de l'organisation économique, des industries agroalimentaires et de l'emploi
- ◆ Eric GIRY, chef de service de la stratégie agroalimentaire et du développement durable ;
- ◆ Dominique BRINNAUM, chargé de mission
- ◆ Véronique BORZEIX, adjointe au sous-directeur des productions des filières agricoles
- ◆ David SENET, chef du bureau des industries

## **2. Organismes publics**

### **2.1. Autorité de la concurrence**

- ◆ Bruno LASSERE, Président,
- ◆ M<sup>me</sup> Liza BELLULO, service de la présidence ;
- ◆ Mme CHAMPALAUD, Rapporteuse générale adjointe

### **2.2. Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires**

- ◆ Philippe CHALMIN, professeur d'histoire économique et président de l'observatoire de la formation des prix et des marges

### **2.3. FranceAgriMer**

- ◆ André BARLIER, Directeur Marchés, études et prospective
- ◆ Philippe BOYER, Secrétaire général de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires

### **2.4. Commission d'Examen des Pratiques Commerciales**

- ◆ Razzy HAMMADI, nouveau président de la CEPC
- ◆ Catherine VAUTRIN, vice-présidente de l'assemblée & ancienne présidente de la CEPC

### **2.5. Médiateur des relations commerciales agricoles**

- ◆ Francis AMAND, Médiateur des relations commerciales agricoles
- ◆ Robert DEVILLE, Médiateur délégué des relations commerciales agricoles
- ◆ Pierre DEBROCK, Médiateur délégué des relations commerciales agricoles

### **2.6. Médiateur des relations interentreprises**

- ◆ Pierre PELOUZET, Médiateur
- ◆ Nicolas MOHR, Directeur général de la Médiation interentreprises

### **2.7. Délégué interministériel aux industries agroalimentaires et à l'agro-industrie**

- ◆ Alain BERGER, Délégué interministériel aux industries agroalimentaires et à l'agro-industrie
- ◆ Jean-Baptiste DANIEL, chargé de mission
- ◆ Alain BLOGOWSKI, chargé de mission

### **3. Organisations représentatives**

#### **3.1. Organisations professionnelles**

##### **3.1.1. Assemblée permanente des chambres d'agriculture**

- ◆ Régis DUBOURG, Directeur Général

##### **3.1.2. Fédération des entreprises et entrepreneurs de France**

- ◆ Dominique AMIRAULT, président

##### **3.1.3. Association nationale des industries alimentaires (ANIA)**

- ◆ Alexander LAW, Directeur économie et innovation,
- ◆ Dafina BIKOVA, Responsable juridique en charge des relations commerciales

##### **3.1.4. Coop de France**

- ◆ Philippe MANGIN, Président ;
- ◆ Vincent MAGDELAINE, Directeur ;
- ◆ Rachel BLUMEL, Directeur « Chaîne Alimentaire Durable » ;
- ◆ Jacques POULET, Directeur Pôle Animal.

##### **3.1.5. Fédération des entreprises du commerce et de la distribution**

- ◆ Jacques CREYSSEL, président délégué ;
- ◆ M. PECQUEUR, chargé de mission « agriculture et qualité » ;
- ◆ Fabienne. PROUVOST, chargé de mission ;
- ◆ N. NAMADE, chargé de mission.

##### **3.1.6. Fédération des enseignes du commerce associé**

- ◆ Guy LECLERC, Président ;
- ◆ Alexandra BOUTHELIER, Déléguée Générale

##### **3.1.7. Association Nationale de la Meunerie Française**

- ◆ Bernard VALLUIS, président délégué

##### **3.1.8. Association Générale des Producteurs de Blé et autres céréales**

- ◆ Pierre Olivier DREGE, Directeur Général

## Annexe III

### 3.1.9. Alliance 7, les fabricants de biscuits et gâteaux de France

- ◆ Florence Pradier, directeur général
- ◆ Elodie Sebag directeur des affaires juridiques et économiques de L'Alliance 7
- ◆ Benjamin GUILLAUMÉ économiste chargé de mission à L'Alliance 7
- ◆ Fabien CASTANIER secrétaire général de du syndicat de la panification croustillante et moelleuse
- ◆ Jean Loup ALLAIN secrétaire général du syndicat des Biscuits et des Gâteaux
- ◆ Magali LAFLEUR, secrétaire générale du syndicat du SIAD
- ◆ Pour le syndicat des Biscuits et Gâteaux :
  - Catherine PETITJEAN (Pdg Mulot Petitjean), Présidente,
  - Gérard LEBAUDY (Pdg Biscuiterie de l'Abbaye), vice-président,
  - Marc AUCLAIR (DG United Biscuits France), Président de la Commission Relations Commerciales de l'Alliance7
- ◆ Pour la Panification croustillante et moelleuse :
  - Emmanuel AIMOND (DG Jacquet Brossard), Président,
  - Jean Pierre COMTE (DG Barilla-Auga), Vice-Président

### 3.1.10. Interfel

- ◆ Bruno DUPONT, président
- ◆ Louis ORENGA, Directeur Général

### 3.1.11. Confédération française de l'aviculture

- ◆ Michel Prugue, Président
- ◆ Christian MARINOV, directeur

### 3.1.12. Fédération des industries avicoles

- ◆ Gilles HUTTEPAIN, président de la FIA et Directeur Amont du groupe LDC
- ◆ Véronique ELGOSI, Déléguée Générale

### 3.1.13. Syndicat des industriels fabricants de pâtes alimentaires de France / Comité français de la semoulerie industrielles

- ◆ Xavier RIESCHER, Président (et DG du Groupe PANZANI)
- ◆ Christine PETIT, Secrétaire Générale

### 3.1.14. Fédération Française des industriels charcutiers et traiteurs

- ◆ •Catherine GOAVEC, Déléguée Générale

### **3.1.15. Institut de liaison et d'étude des industries de consommation**

- ◆ Dominique De GRAMONT, Délégué Général

### **3.1.16. Fédération nationale de l'industrie laitière**

- ◆ Olivier PICOT, Président

## **3.2. Syndicat d'agriculteur**

### **3.2.1. Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles**

- ◆ Xavier BEULIN, Président ;
- ◆ Bernard BAILLARD, Vice-Président ;
- ◆ Bernard ESNAULT, sous directeur des affaires économiques

### **3.2.2. Coordination rural**

- ◆ François LUCAS, Président

### **3.2.3. Confédération paysanne**

- ◆ Yves SAUVAGET
- ◆ Jean GUINANT

## **3.3. Syndicats de salariés des industries agroalimentaires**

### **3.3.1. FGA-CFDT**

- ◆ Frédéric MALTERRE, secrétaire national, questions économiques
- ◆ Patrick MASSARD, secrétaire général
- ◆ Pascal SOUZY, secrétaire national, questions revendicative

### **3.3.2. CGT**

- ◆ Jean-Luc BINDEL, secrétaire général
- ◆ Joseph D'AGENLO,

### **3.3.3. FGTA/FO**

- ◆ Didier PIEUX, Secrétaire Fédéral
- ◆ Michel KERLING, Trésorier Fédéral
- ◆ Didier PIEUX, Secrétaire fédéral

### **3.4. Organisation de consommateurs**

#### **3.4.1. UFC Que choisir**

- ◆ Olivier ANDRAULT, chargé de mission Agriculture & Alimentation
- ◆ Cédric MUSSO, Chargé des relations institutionnelles

## **4. Entreprises**

### **4.1. Grande distribution**

#### **4.1.1. Carrefour**

- ◆ Jérôme Bédier, Secrétaire général Groupe ;
- ◆ Jean RICHARD de la TOUR, directeur des études, de l'innovation et des affaires publiques Groupe
- ◆ Alain GAUVIN, directeur juridique

#### **4.1.2. Système U**

- ◆ Guillaume DARRASSE, directeur général

#### **4.1.3. Casino**

- ◆ Hervé DAUDIN, Membre du Comex en charge des achats, de la logistique et de CDiscount ;
- ◆ Claude RISAC, Directeur des relations extérieures

#### **4.1.4. Groupement des Mousquetaires - Intermarché**

- ◆ Jean-Michel MARDELLE, Directeur des Achats Pôle Industriel

### **4.2. Industriels**

#### **4.2.1. Sodiaal**

- ◆ Frédéric CHAUSSON, Directeur du développement coopératif

#### **4.2.2. Lactalis**

- ◆ Michel NALET, Directeur Général

**4.2.3. Sofiproteol**

- ◆ Michel BOUCLY, Directeur général adjoint ;
- ◆ Eric PHILIPPE, Directeur général adjoint.

**4.3. Autres**

**4.3.1. New York Stock Exchange**

- ◆ Nicholas KENNEDY, Head of Business Development Commodity Derivatives, NYSE Liffe
- ◆ Olivier DUDOUIT, Responsable su Service Réglementation Paris
- ◆ Lionel PORTE, Commodity Derivatives
- ◆ Rabah Ghezali, Directeur des affaires publiques, france

**5. Personnalités qualifiés**

- ◆ Olivier MAES, Ancien PDG d'AOSTE



## **ANNEXE IV**

### **Lettre de mission**





**MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE  
ET DES FINANCES**

LE MINISTRE

LE MINISTRE DÉLÉGUÉ  
CHARGÉ DE L'ÉCONOMIE  
SOCIALE ET SOLIDAIRE  
ET DE LA CONSOMMATION

**MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE,  
DE L'AGROALIMENTAIRE ET DE LA FORÊT**

LE MINISTRE

LE MINISTRE DÉLÉGUÉ  
CHARGÉ DE L'AGROALIMENTAIRE

Paris, le **31 JAN. 2013**

Madame le Chef de service de  
l'inspection  
générale des finances  
139, rue de Bercy  
75012 PARIS

Monsieur le Vice-président du conseil  
général de l'alimentation,  
de l'agriculture et des espaces ruraux  
251, rue de Vaugirard  
75015 PARIS

Objet : Lettre de mission sur les relations commerciales dans les filières agroalimentaires.

Les relations commerciales au sein des filières agroalimentaires sont caractérisées par des tensions récurrentes entre les acteurs de la chaîne d'approvisionnement alimentaire. Ces tensions sont exacerbées par la volatilité des prix des matières premières agricoles, à tendance haussière, qui s'est installée de manière durable.

Or, de bonnes relations commerciales au sein des filières agroalimentaires sont indispensables pour renforcer la compétitivité de nos entreprises, de nos filières, l'innovation et l'emploi dans l'intérêt des consommateurs et la protection de leur pouvoir d'achat.

La table ronde sur les relations commerciales organisée le 21 novembre 2012 en présence de l'ensemble des maillons des filières, de la production agricole à la distribution, a démontré la nécessité et l'urgence de s'emparer collectivement de ce sujet, qui est d'intérêt général.

Les participants à la table ronde ont soulevé trois grands enjeux.

**Le premier enjeu est d'améliorer l'appropriation par les acteurs économiques des nombreux dispositifs et instruments existants et d'en mesurer les conditions d'application.**

On peut citer en particulier la loi de modernisation de l'économie (négociabilité – contrats annuels), la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche (contractualisation), la commission d'examen des pratiques commerciales, le médiateur des contrats agricoles, le médiateur des relations interentreprises et de la sous-traitance.

Force est de constater que certaines règles font aujourd'hui l'objet de tentatives de contournement. Le Gouvernement rappelle régulièrement l'ensemble des acteurs économiques au respect des dispositions de la loi de modernisation de l'économie, et en particulier des règles qui limitent les risques de pratiques commerciales restrictives de concurrence et abusives traduisant un déséquilibre significatif entre les acteurs : Pierre Moscovici et Benoît Hamon ont présenté en ce sens une communication en conseil des ministres le 14 novembre.

**Le deuxième enjeu est de lutter contre les effets négatifs de la volatilité des prix des matières premières agricoles.**

Il s'agit d'abord de trouver les moyens pour gérer la volatilité elle-même et ses effets par la mise en place d'instruments de couverture des risques et le recours amplifié aux marchés à terme.

Il s'agit ensuite de définir des règles communes permettant de garantir une plus grande réactivité et une meilleure fluidité dans les relations commerciales pour répondre aux fortes variations, à la hausse comme à la baisse, du prix des matières premières. Diverses démarches ont été initiées pour tenter de répondre à cette problématique, que ce soit par la loi (code de commerce, code des marchés publics) ou par des accords volontaires (accords du 3 mai).

**Le troisième enjeu est de renforcer la création de valeur et sa meilleure répartition au sein des filières agroalimentaires.**

Le récent rapport de l'observatoire de la formation des prix et des marges a mis en évidence des marges faibles à tous les maillons des filières. Le rééquilibrage des relations commerciales ne trouvera donc de sens que dans une dynamique positive de construction de valeur partagée et de confiance nouvelles, pour l'ensemble des acteurs de la chaîne d'approvisionnement alimentaire et les consommateurs.

La restauration du dialogue et de la concertation entre les différents maillons des filières doit permettre d'envisager des actions conjointes nouvelles, par exemple pour accompagner la conquête des marchés à l'export, promouvoir les produits de qualité et les produits locaux ou encore soutenir le développement des petites et moyennes entreprises.

Dans ce contexte, nous avons décidé de vous confier une mission sur les relations commerciales dans les filières agroalimentaires.

Prenant appui sur les travaux antérieurs menés sur cette question, vous approfondirez avec les services et les partenaires concernés les aspects suivants :

- conditions d'application des accords et textes réglementaires et législatifs en vigueur ;
- impact de la volatilité des prix agricoles sur les différents maillons des filières agroalimentaires et moyens d'en limiter les effets négatifs ;
- qualité des relations entre les partenaires des filières agricoles, agroalimentaires et du commerce, et possibilités de développer un véritable esprit de filières de la production à la distribution.

Vous pourrez notamment vous appuyer sur les services compétents de nos ministères, ainsi que sur les nombreuses études conduites en ces domaines et sur les enseignements pouvant être tirés du fonctionnement des relations commerciales dans d'autres pays, notamment européens.

Votre mission devra être menée en lien avec les travaux entrepris par ailleurs, et en particulier les réflexions « filières » conduites par le délégué interministériel aux industries agroalimentaires et aux agro-industries. En tant que de besoin, vous animerez des groupes de travail pour faire émerger des pistes de réflexion et susciter l'adhésion sur des propositions permettant de favoriser l'apaisement des relations commerciales.

Sur cette base, il vous appartiendra de dresser un état des lieux de la situation actuelle et de proposer des améliorations de toute nature, y compris législatives, qui permettraient de conforter la transparence et l'équité des relations commerciales sur l'ensemble de la chaîne alimentaire. Le cas échéant, vos propositions pourraient trouver leur place dans le projet de loi sur la consommation et le projet de loi d'avenir sur l'agriculture, l'agroalimentaire et la forêt.

Nous souhaitons que votre rapport final nous soit remis pour le 31 mars 2013, à la suite d'un premier rapport intermédiaire portant spécifiquement sur les moyens de limiter les effets négatifs de la volatilité des prix des matières premières alimentaires que vous voudrez bien nous remettre le 15 février prochain.

Pierre MOSCOVICI

Stéphane LE FOLL

Benoit HAMON

Guillaume GAROT

Pierre

Stéphane Le Foll

Benoit Hamon

Guillaume Garot

