

RENCONTRES REGIONALES POUR L'AVENIR DE L'AGROALIMENTAIRE

Atelier thématique n°7:

« Relations commerciales »

Introduction: objectifs et cadre général (1/2)

ATELIERS REGIONAUX THEMATIQUES

☐ Objectifs généraux

Mobiliser l'ensemble des acteurs de l'agroalimentaire dans les territoires

Contribuer au redressement productif en **stimulant** durablement le développement et la compétitivité du secteur

☐ Leviers de conduite de la réflexion: 7 thèmes de travail, dont 3 obligatoires*

Attentes des consommateurs, qualité et traçabilité des produits, proximité de la production

Innovation, recherche et développement, propriété intellectuelle

Projets d'entreprises, accès aux financements publics et privés

*Emploi, attractivité des métiers, conditions de travail, formations initiale et continue

*Stratégies d'exportation, promotion des produits

Attentes de la société, enjeux environnementaux et pratiques agro-industrielles

*Stratégies collectives, projets collaboratifs, relations commerciales entre acteurs

D'autres thèmes peuvent être proposés localement puis traités

☐ Objectif opérationnel

Etre **pragmatique** – Formuler des propositions opérationnelles destinées à nourrir un plan d'actions national concerté, à finaliser pour mai, dans la perspective de la « Loi d'avenir » prévue pour mi 2013.

Introduction: objectifs et cadre général (2/2)

APPUI: REFERENT AGROALIMENTAIRE DRAAF/DIRECCTE (et son équipe)

☐ Objectifs – mission

Le référent se mobilise pour la mise en œuvre, dans sa région, des *Rencontres régionales*.

A ce titre, le référent:

- Coordonne l'action des services de l'Etat, en étroite collaboration avec le Conseil régional, pour le bon déroulement des ateliers régionaux: choix des thèmes de travail, constitution des groupes, réunion des groupes;
- Participe, en tant que de besoin, à un point d'étape avec l'ensemble des industriels pilotes des ateliers thématiques de la région;
- S'assure, auprès des services de l'Etat et du Conseil régional, de la consolidation, par les ateliers thématiques de la région, de leurs travaux selon la présente trame;
- Veille à la réalisation, par le comité de rédaction, de la synthèse régionale des travaux de l'ensemble des ateliers, qui sera envoyée aux administrations centrales.

☐ Contact

Nadine CHEVASSUS

Directrice Régionale Adjointe de la DRAAF
de Picardie

- Par téléphone et courriel

nadine.chevassus@agriculture.gouv.fr

- Participation au(x) point(s) d'étape

Date: 12 février 2012

Lieu: DRAAF Amiens

Constitution du groupe

☐ Membres

G-E VANDAMME, Domaine Picard
Ph. BOUQUEZ, Canards du Val de Luce
Ph. OTHACEHE, FCD
B. PIERRE, ABCD Nutrition
F. BAYARD, Bayard Distribution
F. MARTIN, Biscuiterie Tourniayre
Th. HENAULT, Nutrimaine Banania
A. RIQUIER, Moulin Riquier
P. LEMAIRE, Œufs Nord Europe
Ph. HINCELIN, Agrosphères
FRSEA
Conseil régional
Direccte Pôle C et Pôle 3E

☐ Pilote

DIRECCTE

☐ Copilote

DRAAF

☐ Secrétaire

Conseil régional, DRAAF, Agrosphères

Calendrier des réunions de travail

☐ Date 1: mardi 12 février 2013_

☐ Adresse lieu 1: AMIENS

Absents: - Ph. Othacehe, Ph. Bouquez, GE Vandamme, Franck Martin

Cadrage du thème de travail: périmètre et définition

☐ Périmètre et définition du thème

1- Les initiatives en termes d'observatoires, de médiation, ces dispositifs législatifs ou réglementaires, sont-ils pour vous des éléments nécessaires et suffisants pour garantir un équilibre des relations commerciales entre les acteurs ?

L'Observatoire des prix et des marges répond-il aux attentes des professionnels et des consommateurs en matière de transparence des mécanismes de formation des prix et des marges au sein des chaînes d'approvisionnement alimentaire ?

Comment s'articulent les dispositions de loi LME et de la Loi de modernisation agricole et de la pêche ?

2- La loi de modernisation de l'économie doit elle simplement être mieux appliquée ? Est elle assez claire ? Doit on mieux la faire respecter et comment ?

Est ce que la publicité des sanctions vous semble nécessaire ?

3- Comment percevez vous le temps de la négociation commerciale en tant qu'acteurs ? Est ce que la primauté des conditions générales de vente constituent toujours le socle de la négociation commerciale ?

Quel sens donné aujourd'hui aux CGV catégorielles dans le contexte de la négociabilité des tarifs ?

Concevez-vous la CPV comme une remise particulière où trouvez-vous plus adéquat de la concevoir comme un tarif particulier conforme à la libre négociabilité des tarifs ? (pour mémoire la CPV n'est pas un tarif particulier mais une remise spécifique qui nécessite une contrepartie et donc un formalisme contractuel par défaut)

4 : La répercussion des hausses de prix doit elle obéir à une logique de construction de tarifs en fonction de coût ou résulter d'un accord contractuel ?

C'est ici une question essentielle dans la mesure où l'on pose le principe des modalités de compensation de la hausse tarifaire ? Est ce que la convention unique n'est pas le plus sûr moyen de borner cette hausse ? (Bref une relation commerciale saine doit-être basée sur le coût et non sur le seul contrat sous peine de voir les hausses tarifaires justifiées compensées de façon systématique. Une telle situation est contre-productive de fait !)

5 : Comment les pouvoirs publics peuvent ils améliorer la transparence de fixation de prix ? Par exemple en fiabilisant les références de marché dans les secteurs où les cotations ne sont pas fiables ou ne sont pas disponibles.

6 : Cette précédente question induit celle qui est la suivante : Est il souhaitable que soit instaurée une surveillance des prix/voire des marges ?

7 : Est il encore possible de créer de la valeur ajoutée au sein des filières ou doit-on considérer celle-ci comme une quantité figée et dont la répartition procède du rapport de force entre les acteurs ? (charte de bonne conduite sur les gains de productivité à chaque niveau de la filière).

8 : Quelles négociations interprofessionnelles sont possibles sur les questions de valeur ajoutée des produits au sein des filières dans le respect du droit et sous la contrainte du pouvoir d'achat du consommateur ? (charte de bonne conduite)

9 : Y a t il un « juste prix » qui puisse concilier le pouvoir d'achat du consommateur et une rémunération équitable des maillons des filières ?

Constat et analyse des enjeux - Synergies

☐ Constat général et analyse des défis et enjeux actuels et à venir pour l'industrie agroalimentaire régionale et française, au regard du thème choisi

Les entreprises connaissent mal les dispositifs cités (Observatoire, CPEC...)

La date du 28-02 imposée par la LME est décalée par rapport aux cycles agricoles, rendant impossible la connexion entre prix des matières premières et prix de vente. Globalement il est impossible de faire passer une hausse du prix des matières premières auprès de la GD.

Les contrats proposés par la GD sont trop complexes pour les PME. De plus l'acheteur n'autorise aucune discussion sur les termes du contrat. Le rapport de force GD-PME est déséquilibré.

Les chiffres donnés par la GD ne sont peut-être pas transparents (non prise en compte des ristournes accordées aux sociétés-mères et des diverses pénalités...)

La GD marge très peu sur les marques nationales appartenant aux grands groupes, et marge beaucoup sur les produits des PME.

La publicité comparative a aggravé cette tendance.

Les CGV ne sont pas suffisantes et ne sont pas toujours strictement respectées.

☐ Interactions et synergies éventuelles avec d'autres ateliers régionaux thématiques

[Préciser]

Proposition d'actions

☐ Propositions d'actions à mettre en œuvre au niveau national

Améliorer la LME en instaurant une possibilité de contractualisation pluriannuelle

Adapter la réglementation aux PME, leur apporter une aide juridique sur les contrats avec la GD

Allonger la durée du préavis en cas de rupture de contrat

Réfléchir à la possibilité d'annexer les prix de vente aux fluctuations du marché (prix des céréales ?)

☐ Propositions d'actions à mettre en œuvre au niveau régional

Intervention de la Direccte auprès des PME via Agrosphères par exemple, pour une information sur les dispositifs existants et les compétences de la Direccte, notamment en matière de relations commerciales

Trame de fiche-action

<p>ACTION: <u>Nature</u> (nationale/régionale); <u>Descriptif</u> du contenu (éventuelles sous-actions ou phases si mise en œuvre par étapes); <u>Durée</u> et <u>calendrier</u> de mise en œuvre.</p>	<p>Action régionale : Intervention de la Direccte – pôle C auprès des IAA Durée et calendrier : 1 journée en 2013 ou 2014</p>
<p>OBJECTIF: Quel <u>impact</u> recherché sur le secteur à court, moyen et long terme; <u>Cohérence</u> de l'action avec les enjeux du secteur; Justification du <u>niveau de priorité</u> de l'action.</p>	<p>Meilleure connaissance des dispositifs et des compétences des services de l'Etat</p>
<p>SYNERGIES: <u>Liens</u> avec des dispositifs existants ou avec d'autres propositions d'actions; <u>Interaction</u> avec d'autres ateliers thématiques; Possibilité <u>d'ouverture</u> de l'action à d'autres secteurs; Possibilité <u>d'expérimentation</u> dans la région (si action de niveau national).</p>	
<p>CIBLE ET PARTICIPANTS: <u>Cible</u> envisagée (quantitativement et qualitativement – ex: 50 PME); <u>Acteurs</u> impliqués dans la mise en œuvre de l'action (sans forcément en être porteurs).</p>	<p>Agrosphères pourrait être porteur de l'action, la cible sont les PME de la région qui vendent auprès de la GD. Objectif : 15 participants</p>
<p>COUT PREVISIONNEL: Liste et <u>montants indicatifs</u> des dépenses prévues; Pistes de <u>financements privés</u>; Modalités financières d'intervention <u>publique</u>.</p>	<p>Peut entrer dans le cadre des actions co-financées par les financeurs habituels de l'association (collectivité + DRAAF)</p>

Proposition d'action n°1

Trame de fiche-action

<p>ACTION: <u>Nature</u> (nationale/régionale); <u>Descriptif</u> du contenu (éventuelles sous-actions ou phases si mise en œuvre par étapes); <u>Durée</u> et <u>calendrier</u> de mise en œuvre.</p>	<p>Action nationale : <u>revoir la LME</u> pour un meilleur équilibre des relations entre PME et GD</p> <p>Prévoir une possibilité d'indexation des prix en fonction du coût des matières premières</p> <p>Rechercher une meilleure transparence des marges faites par la GD</p>
<p>OBJECTIF: Quel <u>impact</u> recherché sur le secteur à court, moyen et long terme; <u>Cohérence</u> de l'action avec les enjeux du secteur; Justification du <u>niveau de priorité</u> de l'action.</p>	<p>Renforcer les PME face à la GD en adaptant la réglementation à leur cas spécifique (contrats pluriannuels, contrats négociables, aide juridique...)</p>
<p>SYNERGIES: <u>Liens</u> avec des dispositifs existants ou avec d'autres propositions d'actions; <u>Interaction</u> avec d'autres ateliers thématiques; Possibilité <u>d'ouverture</u> de l'action à d'autres secteurs; Possibilité <u>d'expérimentation</u> dans la région (si action de niveau national).</p>	
<p>CIBLE ET PARTICIPANTS: <u>Cible</u> envisagée (quantitativement et qualitativement – ex: 50 PME); <u>Acteurs</u> impliqués dans la mise en œuvre de l'action (sans forcément en être porteurs).</p>	
<p>COUT PREVISIONNEL: Liste et <u>montants indicatifs</u> des dépenses prévues; Pistes de <u>financements privés</u>; Modalités financières d'intervention <u>publique</u>.</p>	

Proposition d'action n°2