



MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE
DE L'ALIMENTATION

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE

La Médiation des relations commerciales agricoles
78 rue de Varenne
75349 PARIS 07 SP

AVIS
RELATIF A LA PRISE EN COMPTE DES COÛTS DE PRODUCTION
DES INDUSTRIELS DE LA COMPOTE DE POMME

1. Le Médiateur des relations commerciales agricoles a été saisi le 17 décembre 2020 d'une demande d'avis de l'ADEPALE, organisation professionnelle représentant les industriels de la conserve, des surgelés et les traiteurs frais, portant sur le secteur de la compote de pomme.
2. Dans un contexte d'une faible récolte de pomme en France pour 2020, l'ADEPALE interroge la Médiation sur la possibilité pour les enseignes de la grande distribution de ne pas tenir compte de cette situation de production exceptionnelle dans le cadre de leurs relations commerciales avec les entreprises fabricantes de compote de pomme sans contrevenir à l'objectif d'une meilleure répartition de la valeur fixé par la loi Egalim du 30 octobre 2018.
3. A l'appui de sa saisine, l'ADEPALE cite les données de l'interprofession montrant une récolte de pomme en 2020 avec une baisse marquée des volumes et une forte hausse corrélative du prix des pommes.
4. Selon ces données, le volume récolté en France pour l'année 2020 est inférieur de 17.5 % par rapport à 2019 avec 1 361 milliers de tonnes, à comparer avec une moyenne de 1 485 milliers de tonnes au cours des 5 dernières années. La baisse de la production apparaît plus modérée en Europe avec 10 711 milliers de tonnes en 2020 pour une moyenne de 11 170 milliers de tonnes pour les 5 dernières années

5. Il en résulte une forte hausse du prix d'achat des pommes pour les transformateurs à 309 €/Tonne en novembre 2020 contre 182 €/T en novembre 2019, soit + 69.8 %, pour la variété golden (la plus utilisée) et respectivement 258 €/T et 162 €/T, soit + 59.3 %, pour les autres variétés selon les cotations RNM de FranceAgriMer.
6. Ces évolutions des volumes et des prix des pommes disponibles interviennent au moment des négociations commerciales annuelles entre transformateurs et distributeurs.
7. L'avis demandé intervient dans le cadre de l'article L.631-27/ 5^{ème} alinéa du code rural et est rendu sur la base des informations transmises à la Médiation des relations commerciales agricoles. La réponse apportée est d'ordre général pour l'ensemble d'un secteur d'activité ; les litiges contractuels ne pouvant être traités que dans le cadre d'une saisine spécifique du Médiateur par l'entreprise concernée.
8. Le problème en cause dans la saisine de l'ADEPALE est la répercussion par un transformateur du renchérissement de la matière première agricole utilisée pour fabriquer ses propres produits dans son prix de vente à la distribution.
9. La saisine intervient lors de la période des négociations commerciales annuelles entre industriels et distributeurs de produits alimentaires devant se dérouler entre le 30 novembre 2020 et le 28 février 2021 aux termes de l'article L.441-4 du code de commerce.
10. S'agissant de la révision ultérieure de contrats en cours, la question relève de la procédure spécifique instaurée par l'article L.441-8 du code de commerce et n'appelle pas de commentaires particuliers au titre de la présente saisine.

1. Les nouvelles règles en matière de fixation du prix de vente d'un produit agricole

11. La loi n°2018-938 du 30 octobre 2018 a fixé les clauses obligatoires dans tout contrat sous forme écrite portant sur la vente d'un produit agricole par un producteur. Les règles ainsi établies sont d'ordre public, interdisant aux cocontractants de les écarter ou de les ignorer.
12. Les produits agricoles concernés sont ceux énumérés à l'annexe I partie IX, *Fruits & Légumes*, du règlement européen du 13 décembre 2017 portant organisation commune des marchés agricoles, dont fait partie la famille des « *Pommes, poires et coings frais* ».
13. Le mode de détermination du prix de vente du produit agricole figure parmi les clauses rendues obligatoires par la loi, en distinguant deux situations.
 - Le prix du produit agricole est déterminé et connu lors de la conclusion du contrat de vente du produit agricole. Les parties s'accordent dès l'origine du contrat sur un prix ou plus usuellement décident de se référer au cours sur le marché pour le produit considéré au jour de la livraison.

- Le prix de vente n'est pas déterminé et connu lors de la conclusion du contrat de vente du produit agricole. Il en ira ainsi par exemple d'un contrat signé en début de campagne ou d'un contrat d'approvisionnement pluri annuel.
14. Lorsque le prix de vente n'est pas connu à la signature du contrat, la loi prévoit d'indiquer obligatoirement au contrat de vente du produit agricole un ensemble d'indicateurs économiques et les modalités de leur emploi pour déterminer le prix de vente du produit.
 15. L'article L.631-24/III du code rural loi définit ainsi trois séries d'indicateurs économiques à prendre en compte au contrat. Ces indicateurs sont relatifs : « *aux coûts pertinents de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts, (...) aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur le ou les marchés sur lesquels opère l'acheteur et à l'évolution de ces prix, ainsi qu'un ou plusieurs indicateurs relatifs aux quantités, à la composition, à la qualité, à l'origine et à la traçabilité des produits ou au respect d'un cahier des charges.* ».
 16. Les indicateurs utilisés pour déterminer le prix des produits agricoles doivent, aux termes de l'article L.631-24-1 du code rural conjugués à l'article L.441-3 du code de commerce, être repris tout au long de la commercialisation du produit agricole ou du produit alimentaire issu de celui-ci. Ces dispositions ont pour but d'assurer le respect de la prise en compte des coûts de production agricole à chaque étape de la filière.
 17. Lorsque la fixation du prix du contrat agricole n'a pas donné lieu au recours à des indicateurs, les contrats portant sur la revente en l'état de ce produit ou la vente du produit transformé comportent obligatoirement un ou plusieurs indicateurs de prix des produits agricoles concernés.
 18. La loi mentionne ainsi expressément les documents contractuels devant reprendre ces indicateurs économiques :
 - le contrat de revente du produit agricole ou de vente du produit transformé (article L.631-24-1 du code rural),
 - les conditions générales de vente du revendeur ou du transformateur (article L.443-4/I du code de commerce),
 - la convention annuelle conclue avec un grossiste ou un distributeur (même article),
 - les contrats à marque distributeur (article L.441-7 du code de commerce).
 19. Le respect de ces règles fait l'objet de sanctions administratives prévues tant pour les dispositions du code rural (article L.631-25 / amende jusqu'à l'équivalent de 2 % du CA en cause) que celles du code de commerce (article L.443-4-II / amende jusqu'à 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale).
 20. Les amendes administratives ne sont pas exclusives de l'éventuelle responsabilité contractuelle de leur auteur, notamment pour un abus par l'acheteur d'une situation de déséquilibre significatif.

2. La situation commerciale de la demande d'avis

21. La négociation commerciale entre industriel et distributeur sur la fixation du prix de vente doit, aux termes de la loi de 2018, prendre en compte les indicateurs précités pour l'achat des produits transformés.
22. Le présent avis ne peut que rappeler les principes généraux applicables sur la base des dispositions législatives en vigueur, la mise en œuvre pratique de ces principes étant propre à chaque cas d'espèce.
23. En préalable les modalités pratiques de cette prise en compte demandent la réunion de plusieurs conditions dans chaque cas d'espèce.
24. L'achat par un transformateur des produits agricoles au producteur doit avoir donné lieu à l'établissement d'un contrat sous forme écrite.
25. La prise en compte porte sur les indicateurs économiques retenus par le contrat. En l'absence d'indicateurs contractuels, les négociations commerciales peuvent toujours s'appuyer sur des indicateurs économiques mais cela relève de la volonté commune des deux parties.
26. Au cas avancé par l'ADEPALE, la prise en considération des fluctuations du cours des pommes sur le marché lors de la négociation commerciale est subordonnée à la présence d'un indicateur de marché en ce sens figurant au contrat de vente de pomme par le producteur (cas d'un contrat de vente de pomme au prix non connu à la signature du contrat) ou au contrat de revente des pommes ou de vente du produit transformé (cas d'un contrat de vente de pomme par le producteur avec un prix fixé).
27. Enfin, la prise en compte des indicateurs ne doit pas conduire à un prix de revente minimum ou imposé (ou un élément de ce prix tel un niveau de marge), ce qui constituerait une pratique illégale faisant l'objet d'une sanction pénale prévue à l'article L.442-6 du code de commerce.
28. Ces conditions réunies dans chaque d'espèce, l'article L.443-4/I du code de commerce confère aux indicateurs servant à déterminer le prix le caractère de disposition obligatoire devant figurer à la convention annuelle conclue entre un fournisseur et un distributeur : « *Pour les produits agricoles ou les produits alimentaires comportant un ou plusieurs produits agricoles lorsque les indicateurs (...) existent, (...) [la convention unique annuelle] f[ait] référence et explicite[nt] les conditions dans lesquelles il en est tenu compte pour la détermination des prix.* ». Le non-respect de ces dispositions fait l'objet d'une sanction administrative.
29. Les indicateurs relatifs au prix de vente des produits agricoles constituent ainsi des éléments de la négociation commerciale entre un industriel et un distributeur. Ils doivent être présentés, argumentés, discutés, et appréciés par les parties. Le résultat de cet échange étant mentionné dans la convention annuelle conclue entre les parties.

30. Les modalités de mise en œuvre des indicateurs contractuels lors de la négociation commerciale sont les mêmes s'agissant des contrats à marque distributeur expressément visés par l'article L.443-4.

3. La prise en considération de l'évolution du cours des matières premières agricoles est un élément constitutif de la bonne foi des discussions contractuelles entre les parties

31. L'article 1104 du code civil pose le principe de la bonne foi qui doit animer la négociation, la rédaction et l'exécution de tout contrat.

32. A ce titre et d'une façon générale, le Médiateur considère qu'un fournisseur est toujours légitime à attendre de son acheteur qu'il prenne en compte la hausse du prix des matières premières mises en œuvre, dès lors que le fournisseur documente la réalité et l'importance de cette hausse dans chaque cas d'espèce concerné.

33. L'effort de transparence d'un industriel sur ses coûts d'approvisionnement en matières premières et ses coûts de production doit ainsi avoir pour contrepartie l'engagement d'une véritable négociation sur ce point de la part du distributeur.

34. La négociation doit être animée par la bonne foi partagée des parties avec pour objectif d'aboutir à une répartition équitable entre elles de l'évolution du prix des matières premières agricoles constatée, que la fluctuation de ces prix intervienne à la hausse comme à la baisse.

35. Pour atteindre cet objectif, le Médiateur recommande aux industriels et aux distributeurs d'introduire une clause de révision du prix d'achat dans les contrats de fourniture de produits à marque propre ou à marque de distributeur.

36. Cette clause librement négociée entre les parties prévoirait les modalités d'un ajustement automatique du prix d'achat contractuel, qui devrait fonctionner à la hausse comme à la baisse en cas de fluctuation significative de la principale matière première agricole entrant dans la composition du produit transformé.

37. Une telle clause viendrait utilement compléter la clause obligatoire de renégociation prévue par l'article L.441-8 du Code de commerce, qui est plus adaptée à une situation de remise en cause de l'ensemble de l'économie générale d'un contrat qu'à la nécessité de prendre en compte la forte variation d'une matière première agricole. Elle éviterait notamment de multiplier les renégociations du contrat en cours d'année, alors que la procédure de renégociation est longue et complexe.

38. La clause de révision permettrait de régler simplement la question de la prise en compte de l'évolution du prix des matières premières agricoles lors des négociations annuelles, en reprenant dans la nouvelle convention le prix résultant à la date de sa conclusion de la mise en œuvre de la clause de révision figurant dans la convention précédente.

39. Parallèlement, l'organisation interprofessionnelle est légitime à établir et à diffuser régulièrement des relevés des prix et des volumes, argumentés et justifiés, qui sont constatés sur le marché des produits agricoles en cause, afin de conforter les industriels dans leurs négociations.
40. En cas de difficultés sur la prise en compte de la hausse du coût des matières premières agricoles lors des négociations pour la convention annuelle avec un distributeur ou un contrat marque distributeur, le Médiateur invite les parties à le saisir afin de rechercher conjointement une solution négociée à ces difficultés.

Avis rendu le 5 février 2021.