



GOVERNEMENT

*Liberté
Égalité
Fraternité*

**Le Médiateur
des relations commerciales
agricoles**

**MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE
ET DE L'ALIMENTATION**

**MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE
ET DES FINANCES**

Paris, le 6 mai 2021

Dossier suivi par : Julie ESCLASSE
Tél. : 01 49 55 55 15
Mèl. : mediateurcontrats@agriculture.gouv.fr

Comité de suivi des relations commerciales Bilan du dispositif mis en place le 17 février 2021

Équipe dédiée

Francis AMAND, Médiateur des relations commerciales agricoles

Pierre DEBROCK, Médiateur délégué

Julie ESCLASSE, Médiateur déléguée, Secrétaire générale de la Médiation

Bilan quantitatif des saisines relations industries / commerce

La Médiation des relations commerciales agricoles a reçu 40 saisines :

- **13 saisines avant le 1^{er} mars** (dont 9 avant la mise en place du dispositif proposé le 17 février 2021)

Plusieurs de ces dossiers ont été clôturés avant le 1^{er} mars sur la seule base d'échanges bilatéraux entre les parties et la Médiation, voire seulement des signalements auprès des médiateurs ou dirigeants des enseignes concernées.

- **27 saisines depuis le 1^{er} mars jusqu'au 12 mars 2021**

A compter du 1^{er} mars, la Médiation a :

- dans un premier temps informé les parties sur la mise en place du dispositif proposé lors du comité de suivi du 17 février 2021 ;
- demandé aux médiateurs internes des enseignes d'identifier quels dossiers nécessiteraient une intervention directe dans le cadre d'un processus de médiation sous l'égide de la médiation des relations commerciales agricoles et ceux qui pourraient être traités directement au niveau des enseignes avec ou sans intervention de la médiation des relations commerciales agricoles.

Les dossiers impliquant une des deux centrales d'achat communes à plusieurs enseignes ont finalement été gérés enseigne par enseigne, lesdites enseignes ayant retiré leur mandat de négociation à la centrale d'achats.

Au total :

- 2 refus de médiation
- 1 dossier a fait l'objet de saisines croisées entre la médiation des entreprises et la médiation des relations commerciales agricoles
- 6 dossiers ont fait l'objet de saisines croisées, à la fois par les fournisseurs, par les distributeurs engagés ou non au sein d'une centrale d'achat, si bien que les saisines concernent 23 fournisseurs impliquant directement ou indirectement (6 dossiers concernent deux centrales d'achat communes à plusieurs enseignes) la presque totalité des enseignes
- 40 dossiers clôturés à la date du 30 avril 2021 dont 28 en mars et 10 en avril

5 fournisseurs qui avaient interrogé la médiation avant l'échéance du 1^{er} mars n'ont finalement pas saisi la médiation des relations commerciales agricoles.

Bilan qualitatif des saisines relations industries / commerce

- Les secteurs concernés par les saisines sont :

- Huiles (céréales)
- Produits laitiers frais, fromages (producteurs laitiers)
- Compotes, confitures (fruits)
- Légumes (légumes)
- Pâtes alimentaires (œuf, farine)
- Œufs
- Pâtisseries, confiseries (céréales)
- Pains (céréales)
- Sucre (betteraves, cannes)
- Charcuterie (porc)
- Boissons alcoolisées et non alcoolisées

- La médiation des relations commerciales agricoles n'a été saisie que pour absence d'accord à l'échéance du 1^{er} mars (pas de signature avec réserves).

CONSTATS / BONNES PRATIQUES :

- Certaines parties demandeuses à la médiation y viennent sans proposer de concession par rapport à la situation ayant conduit au blocage en estimant que la transparence sur les motifs de la hausse demandée suffirait à convaincre leur client. De même, les distributeurs opposent leur incapacité à adapter leur position quand les plans d'affaires ont été bouclés avec tous les fournisseurs concurrents. Or il est en pratique très difficile d'obtenir des accords sous l'égide du médiateur lorsque les parties n'ont aucune concession à faire.

- Le désaccord portait autant sur l'évolution du plan d'affaires (volume acheté + part des achats faisant l'objet de remises promotionnelles mises en avant par le distributeur) que sur l'évolution du tarif permettant de prendre en compte la hausse des coûts du fournisseur. Des incohérences ont pu être relevées à cet égard, telle qu'une baisse du volume acheté prévisionnel malgré une hausse des investissements promotionnels visant à augmenter l'attractivité en magasin (payés sous forme de remises accrues). **Au demeurant la négociation portait le plus souvent sur l'évolution du prix 3-net sans remise en cause des investissements promotionnels passés dont la reconduction est considérée comme acquise par les distributeurs.**

- Les distributeurs n'ont pratiquement jamais remis en cause l'évolution des coûts d'acquisition des produits agricoles allégués par leurs fournisseurs **mais ont le plus souvent considéré que ceux-ci pouvaient être principalement financés sur les ressources propres desdits fournisseurs**, notamment quand certains concurrents de ces derniers s'étaient accommodés d'une telle position.

- La médiation a parfois porté sur une négociation menée sans succès par la centrale d'achat et reprise en direct par l'enseigne ayant donné mandat. Il serait utile à l'avenir que le fournisseur soit informé en amont des modalités de reprise du mandat en cas d'échec de la négociation avec le mandataire, ceci afin que la médiation n'ait pas à clarifier ce point et à différer son action.

- Une difficulté réside enfin dans la prise en compte d'éléments externes aux parties en médiation tels que les conditions additionnelles conclues avec une entité tierce ayant le même mandataire qu'une des parties (eg centrale internationale).

- La médiation est plus difficile quand une partie recherche un résultat global et négocie « en bloc » plutôt que par familles de références obéissant à des logiques économiques différentes ou justiciables de plans d'affaires distincts.

- Le délai limité d'intervention et la crispation des acteurs ne leur permet pas d'être créatifs et d'imaginer des accords innovants (eg convention pluriannuelle, intéressement à l'innovation, à la croissance des ventes ou de la part de marché, ...).

- La médiation a dans tous les cas permis aux fournisseurs de signer un accord plus favorable que les dernières positions auxquelles les parties étaient parvenues à l'échéance du 1^{er} mars.

- Dans une très grande majorité des cas, les accords ont été signés avec une légère inflation.

- Enfin, la médiation a permis aux parties de s'accorder du temps pour bâtir un meilleur accord, reprendre un dialogue constructif et mieux comprendre les attentes de son co-contractant.

Si ce dispositif devait être reconduit, et que l'échéance du 1^{er} mars était maintenue, il ne semble pas pertinent que les parties poursuivent leurs discussions au-delà du 30 avril même si cela conduit à ne pas utiliser la totalité du délai donné de 2 mois (1 mois renouvelable une fois) et il semble important de mener une réflexion sur le choix du moment le plus opportun pour saisir le médiateur.

L'ensemble de ces constats sera discuté avec les membres de l'Observatoire des négociations commerciales pour qu'ils puissent en tirer des enseignements.

ANNEXE

Rappel du dispositif proposé lors du Comité de suivi du 17 février 2021

Quand saisir le Médiateur des relations commerciales agricoles ?

Le Médiateur a recommandé aux acteurs de tenter de rechercher un accord **jusqu'au 1^{er} mars** et d'éviter d'hypothéquer la fin des négociations par une saisine qui pourrait « braquer » l'autre partie.

Toutefois, il a convenu qu'il était inutile d'attendre l'échéance du **1^{er} mars** pour saisir la médiation si la situation était totalement bloquée sur des positions très divergentes (écart important constaté entre la demande du fournisseur et la réponse du distributeur).

A l'échéance du 1^{er} mars,

- les fournisseurs qui ont conclu un accord insatisfaisant au regard de leurs capacités à revaloriser l'amont pouvaient **assortir la convention unique d'une réserve** contractuelle indiquant que les conditions convenues ne leur permettent pas de le faire et les conduisaient à envisager de saisir le Médiateur des relations commerciales agricoles pour rechercher une solution amiable, si ces conditions s'avéraient effectivement insoutenables ;

- les parties n'ayant pas réussi, pour les mêmes raisons, à conclure un accord **pouvaient poursuivre leurs discussions** sous l'égide du Médiateur des relations commerciales agricoles sous réserve de le saisir sous 15 jours, sans encourir de sanction pour non-respect de la date butoir si un accord est finalement convenu dans les deux mois à compter de la saisine. Un tel accord sera par ailleurs réputé répartir équitablement les coûts agricoles.

Si aucun accord n'est finalement trouvé, la rupture des relations commerciales serait acquise à la date de la clôture de la médiation et les parties seront remises dans l'état où elles se trouvaient au 1^{er} mars.

L'absence d'accord ne préjuge enfin d'aucun abus.