



**MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE LA SOUVERAINETÉ
ALIMENTAIRE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Que retenir d'une analyse dans quelques pays européens (Allemagne, Belgique, Pays-Bas et Espagne) du rapport de force entre fournisseurs et distributeurs à dominante alimentaire d'un point de vue économique ?

Rapport n°24021

établi par

Françoise MOREAU LALANNE

Inspectrice générale

Daniel NAIRAUD

Inspecteur général

juin 2024

CGAAER

CONSEIL GÉNÉRAL

DE L'ALIMENTATION

DE L'AGRICULTURE

ET DES ESPACES RURAUX

Le présent rapport du Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux (CGAAER) est régi par les dispositions du décret n° 2022-335 du 9 mars 2022 relatif aux services d'inspection générale ou de contrôle et aux emplois au sein de ces services. Il exprime l'opinion des membres du CGAAER qui l'ont rédigé en toute indépendance et impartialité comme l'exigent les règles de déontologie qui leur sont applicables en application de l'article 17 du décret sus cité. Il ne présage pas des suites qui lui seront données par le Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire.

SOMMAIRE

RESUME	5
LISTE DES RECOMMANDATIONS	6
INTRODUCTION.....	7
1 POURQUOI LES TENSIONS DANS LES RELATIONS COMMERCIALES AGROALIMENTAIRES SONT-ELLES PLUS IMPORTANTES EN FRANCE QUE DANS LES QUATRE AUTRES PAYS ?	8
1.1 UNE AGRICULTURE ET UNE INDUSTRIE ALIMENTAIRE FRANÇAISES PLUS TOURNEES VERS LE MARCHÉ INTERIEUR QUE VERS L'EXPORTATION, A LA DIFFERENCE DES PAYS-BAS ET DE LA BELGIQUE	8
1.2 UN RAPPORT BIEN PARTICULIER DES FRANÇAIS A LEUR ALIMENTATION QUI POUSSE A CE QU'EN FRANCE L'ASSORTIMENT DANS LES LINEAIRES SOIT PLUS GRAND QUE DANS LES AUTRES PAYS	10
1.3 DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES INTEGRALEMENT REGULEES PAR LA LOI, METTANT A L'EPREUVE LE CLIMAT DANS LEQUEL ELLES SE DEROULENT ET COMPORTANT DES EFFETS ADVERSES NON OBSERVES DANS LES AUTRES PAYS	11
2 DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES A REPLACER DANS LE CADRE D'UNE DYNAMIQUE ECONOMIQUE DE LA FILIERE ALIMENTAIRE MOINS FAVORABLE EN FRANCE QUE DANS LES AUTRES PAYS	14
2.1 REpondre par les politiques publiques et l'organisation administrative a la perte de competitivite des entreprises agroalimentaires françaises et au declin de la souverainete alimentaire.....	15
2.2 MIEUX LUTTER CONTRE LES DISTORSIONS DE CONCURRENCE ET RELEVER LE DEFI DE LA DURABILITE DE LA FILIERE ALIMENTAIRE	17
2.3 DEVELOPPER LA CONTRACTUALISATION PLURIANNUELLE.....	18
3 UNE CONSTRUCTION DE LA LEGISLATION FRANÇAISE TRES IDEALISTE.....	19
3.1 UNE MEME REGLEMENTATION POUR TOUTES LES IAA, INDEPENDAMMENT DE LEUR TAILLE, VERSUS NL, D ET B.	20
3.1.1 La directive européenne considère que l'écart de chiffre d'affaires entre les partenaires commerciaux augmente les risques d'abus	20
3.1.2 Vingt-et-un Etats membres sont sur cette philosophie	20
3.1.3 En France, il est craint que la différenciation ne crée des distorsions, en Allemagne cela n'a pas été le cas	21
3.2 UN CONSEIL DEPENDANT DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES VERSUS ALLEMAGNE ET ESPAGNE	22
3.3 UNE CONSTRUCTION AUTOUR DE LA PROTECTION DE LA « MATIERE PREMIERE AGRICOLE » QUI FAVORISE LES GRANDES ENTREPRISES INDUSTRIELLES VERSUS ALLEMAGNE, BELGIQUE, ESPAGNE, PAYS-BAS	23
3.4 UN CONTROLE NON SPECIFIQUE, SANS POSSIBILITE DE PORTER PLAINTÉ ANONYMEMENT VERSUS ALLEMAGNE, NL, B ET ES.	24
3.4.1 Deux Etats ont choisi comme autorité de contrôle des organismes relevant du ministère en charge de l'agriculture.....	24

3.4.2	Des plaintes anonymes possibles via Internet dans les quatre pays	25
3.4.3	Des contrôles nombreux et poussés en Espagne, à l'opposé des autres pays	26
3.4.4	Un ministère de l'Agriculture en charge, une autorité de gestion liée aux marchés agricoles et des enquêtes auprès des IAA permettent un suivi fin de la situation (Allemagne, Espagne).....	27
4	BIEN DEFINIR L'OBJECTIF GOUVERNEMENTAL PRIORITAIRE.....	27
4.1	QUI VEUT-ONT PROTEGER ? LES GRANDES IAA OU LES PME ?.....	27
4.1.1	Quelles études viennent conforter le choix français de ne pas différencier la réglementation selon la taille des IAA ?.....	27
4.1.2	Le système français demande un suivi juridique hors de portée pour les PME	28
4.2	VEUT-ON LEGIFERER OU AMELIORER LA CONFIANCE ? VERSUS ESPAGNE	29
4.2.1	Un impact de la loi limité si elle n'est pas accompagnée d'un important dispositif d'accompagnement	29
4.2.2	Les conditions générales de vente françaises s'écartent de celles de nos partenaires	29
4.2.3	L'Espagne s'appuie sur la responsabilisation des entreprises et un contrôle sur les points réglementaires	30
4.3	L'EXEMPLE ESPAGNOL DE LA RESPONSABILISATION DU COMMERCE AGROALIMENTAIRE (ANNEXE 9)	31
4.3.1	Le code de bonnes pratiques commerciales	31
4.3.2	La médiation dans le processus de résolution des conflits, en premier lieu responsabilité des entreprises.....	32
4.3.3	Visibilité des activités de contrôle	32
4.3.4	La publication des sanctions	32
	CONCLUSION	34
	Annexe 1 : Lettre de mission	36
	Annexe 2 : Liste des personnes rencontrées.....	38
	Annexe 3 : Liste des sigles utilisés	39
	Annexe 4 : Fonctionnement du marché du lait de consommation.....	40
	Annexe 5 : Indicateurs de souveraineté alimentaire	41
	Annexe 6 : Les éléments clés de la directive 2019/633 sur les pratiques commerciales déloyales (PCD)	42
	Annexe 7 : Allemagne, le contexte des relations commerciales	44
	Annexe 8 : Belgique, le contexte des relations commerciales	47
	Annexe 9 : Espagne, le contexte des relations commerciales	49
	Annexe 10 : Pays-Bas, le contexte des relations commerciales	52
	Annexe 11 : Le code de bonne pratiques espagnol de bonnes pratiques commerciales	54
	Annexe 12 : Bibliographie	71
	Annexe 13 : Textes réglementaires sur les relations commerciales	74
	Annexe 14 : Tableau comparatif des données économiques agro-alimentaires.....	75

RESUME

De second exportateur mondial de produits agricoles et agroalimentaires derrière les Etats-Unis au début des années 2000, la France occupe désormais le sixième rang, derrière notamment l'Allemagne et les Pays-Bas.

La perte de compétitivité de ce secteur qui fut un fleuron de l'économie française, appelle des réponses de l'Autorité publique, et la mission propose qu'une direction ou un service de l'industrie agroalimentaire, comme il en existait un jusqu'à la fin des années 1990, soit recréé au sein du ministère en charge de l'agriculture et de l'alimentation.

En parallèle, et alors même que le contrôle des prix a été supprimé en 1986 et qu'une quinzaine de lois ont été adoptées depuis pour régir les relations commerciales agricoles et agroalimentaires, les tensions n'ont fait que s'accroître entre l'industrie agroalimentaire et la grande distribution, en particulier pendant les négociations commerciales annuelles.

Allemagne, Pays-Bas, Belgique et Espagne ne connaissent pas des tensions aussi fortes, alors que leur réglementation est bien plus libérale. L'apaisement des relations commerciales n'est donc pas à rechercher dans un renforcement de la législation, à l'inverse de ce que réclament les organisations professionnelles françaises qui proposent souvent de nouvelles mesures pour contraindre soit l'amont, soit l'aval, à accepter leurs conditions.

La mission estime que l'exemple de l'Espagne, qui a permis une autorégulation du commerce agroalimentaire, accompagnée par les ministères en charge de l'économie et de l'agriculture, pourrait être un exemple à suivre. Le travail partenarial des organisations professionnelles pourrait permettre de restaurer la confiance, qui manque désormais cruellement en France.

La mission constate enfin la très grande insuffisance des données. Les Pouvoirs publics français, ainsi que le Parlement, devraient disposer de données fiables, récoltées auprès des entreprises par un organisme indépendant, public ou privé, qui identifierait notamment les principales difficultés auxquelles font face les différents maillons de la filière comme le font les Pays-Bas, l'Allemagne ou l'Espagne. Répété régulièrement, ce travail d'enquête permettrait un réel pilotage, tant par les acteurs eux-mêmes, que par les Pouvoirs publics, permettant de cibler les contrôles pour une efficacité accrue.

Mots clés : agriculture, compétitivité, industrie agroalimentaire, distribution, négociations commerciales.

LISTE DES RECOMMANDATIONS

R1. Réaliser une enquête annuelle auprès des industries agroalimentaires pour notamment avoir une connaissance précise des difficultés rencontrées à l'occasion des négociations commerciales.

R2. Etoffer, au sein du ministère chargé de l'agriculture, un service de l'industrie agroalimentaire doté de moyens très significativement supérieurs à ceux de la délégation ministérielle aux entreprises agroalimentaires.

R3. Créer une entité, sous l'autorité du ministère en charge de l'agriculture, chargée de conseiller et de contrôler les mesures spécifiques liées aux relations commerciales agricoles, rapportant à une cellule de pilotage spécifique au sein du ministère en charge de l'agriculture. Cette structure devrait disposer de moyens spécifiques tant humains que financiers, afin d'informer les opérateurs, gérer les plaintes y compris anonymes, et planifier les contrôles en tenant compte des plaintes.

A tout le moins, un relai d'informations sur la mise en œuvre de la loi devrait être sur le site du ministère chargé de l'agriculture, notamment sur les modalités de saisine de la DGCCRF

R4. Revoir le droit français régissant les relations commerciales agricoles et agroalimentaires sous l'angle des effets que chacune de ses dispositions exerce, directement ou indirectement, sur le climat de confiance dans lequel se déroulent les négociations entre le vendeur et l'acheteur.

R5. Organiser, comme en Espagne, un code des bonnes pratiques avec son autorité de régulation propre, afin de pouvoir « déréguler » et concentrer la législation, et par conséquent les moyens de contrôle, sur les points portant préjudice aux entreprises.

INTRODUCTION

Depuis les années 1980, les circulaires et lois abordant le sujet des relations commerciales entre les acteurs des filières agricoles et agroalimentaires se sont succédées en France. On dénombre ainsi une quinzaine de textes en un peu moins de 40 ans. A plusieurs reprises, le législateur est intervenu pour tenter de réguler ces relations notamment avec quatre lois majeures : la loi de modernisation de l'économie (LME) en 2008 et les lois Egalim 1 en 2018, Egalim 2 en 2021 et Egalim 3 du 30 mars 2023, dite loi Descrozaille, tendant à renforcer l'équilibre dans les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs.

Pour autant, les relations restent conflictuelles entre les acteurs de l'amont et de l'aval. Ces trois dernières années, les industriels se plaignent d'une prise en compte insuffisante des coûts de production par les enseignes de la grande distribution, notamment des coûts hors matière première agricole depuis l'adoption de la loi Egalim 2 qui impose la non-négociabilité de la matière première agricole (MPA). A l'inverse, la grande distribution estime que les prétentions des industriels sont parfois inconsidérées au regard des évolutions des prix de marché des matières premières et qu'elles les amèneraient à fixer des prix de vente détournant les consommateurs.

C'est dans ce contexte que la mission a conduit une analyse du rapport de force entre fournisseurs et distributeurs à dominante alimentaire qui peut être observé en Allemagne, Belgique, Pays-Bas et Espagne.

Conformément à la lettre de commande, la mission s'est donnée pour objectifs pour chacun de ces quatre pays :

- de faire un état des lieux de la réglementation afférente aux négociations commerciales entre industriels de l'agroalimentaire et enseignes de la grande distribution ;
- d'analyser le marché alimentaire afin de vérifier si des critères économiques et/ou sociologiques sont des déterminants de la qualité des relations commerciales ;
- d'identifier les différences de règles ou principes organisationnels en vigueur dans ces quatre pays dont la France pourrait s'inspirer pour améliorer les relations commerciales au sein du marché français.

A partir de cet état des lieux, la mission tente d'en tirer des enseignements en matière de gestion des rapports de force et de diminution de la conflictualité des négociations commerciales.

La mission propose, sur cette base d'analyse, « d'importer » ce qui lui apparaît suffisamment exemplaire dans chacun des quatre pays pour restaurer un climat de confiance entre industrie et commerce dans les négociations commerciales qui sont à conduire chaque année.

1 POURQUOI LES TENSIONS DANS LES RELATIONS COMMERCIALES AGROALIMENTAIRES SONT-ELLES PLUS IMPORTANTES EN FRANCE QUE DANS LES QUATRE AUTRES PAYS ?

Les organisations professionnelles représentatives de l'industrie alimentaire ainsi que celle de la distribution qui ont été auditionnées dans le cadre de la Commission d'enquête de l'Assemblée nationale¹ visant à établir les raisons de la perte de souveraineté alimentaire de la France, tout comme les industriels et distributeurs qui opèrent sur le marché européen, indiquent que les tensions dans les relations commerciales ne sont vives qu'en France.

Ce constat à dire d'experts ne peut pas être précisément objectivé mais une veille médiatique effectuée avec n'importe quel moteur de recherche en désignant un des quatre pays étudiés (Allemagne, Belgique, Espagne, Pays-Bas) ne rapporte aucune occurrence caractérisant des négociations commerciales difficiles. A l'inverse, en France, les tensions qui surviennent année après année font l'objet d'une très importante couverture médiatique²³, pendant toute la durée des négociations commerciales.

Très récemment, le médiateur des relations commerciales agricoles rapporte dans une synthèse⁴ portant sur les négociations 2024 que « *de l'avis général, les négociations annuelles sont toujours aussi difficiles* ».

1.1 UNE AGRICULTURE ET UNE INDUSTRIE ALIMENTAIRE FRANÇAISES PLUS TOURNEES VERS LE MARCHE INTERIEUR QUE VERS L'EXPORTATION, A LA DIFFERENCE DES PAYS-BAS ET DE LA BELGIQUE

La France, au deuxième rang au début des années 2000, n'était plus que le cinquième exportateur mondial de produits agricoles et agroalimentaires en 2021⁵ et n'est plus désormais que le sixième.

La valeur de ses exportations s'est établie en 2021 à 78,3 Mds d'euros et celle de ses importations à 69,2 Mds, aboutissant à un excédent commercial qui est de l'ordre de 8 Mds d'euros. Cet excédent, en outre principalement à attribuer aux vins et spiritueux, est à rapprocher d'un chiffre d'affaires de l'industrie agroalimentaire française compris entre 220 et 230 Mds d'euros.

A titre de comparaison, les Pays-Bas sont le deuxième exportateur mondial de produits agroalimentaires (122,4 Mds € en 2021) derrière les Etats-Unis, et en même temps, le quatrième importateur mondial (86,6 Mds) derrière la Chine, les Etats-Unis, l'Allemagne et devant la France, pays qui ont tous un marché intérieur gigantesque en comparaison du marché intérieur néerlandais.

Ainsi, les Pays-Bas importent pour exporter et non pour satisfaire une demande intérieure. Ce pays a mis en place une industrie agroalimentaire puissante et compétitive, à la pointe des nouvelles technologies, complètement tournée vers l'export. Parmi les entreprises les plus

¹<https://www.assemblee-nationale.fr/dyn/16/organes/autres-commissions/commissions-enquete/ce-perte-souverainete-alimentaire>.

²<https://www.agra.fr/agra-innovation/negociations-commerciales-vives-tensions-entre-industriels-et-distributeur>.

³<https://www.leparisien.fr/economie/colere-des-agriculteurs-pourquoi-la-loi-egalim-suscite-tant-de-tensions-23-01-2024-AXS4WFMC4RHGTP4JPXS5RPXCSE.php>

⁴<https://agriculture.gouv.fr/telecharger/143274>

⁵https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/download/publication/publie/GraFra2023Chap11.1/GraFra2023_commerce-exterieur-agroalimentaire.pdf

importantes au monde du secteur agricole, plus d'une dizaine sont néerlandaises (Unilever, Heineken, Honig, etc.).

Une telle performance commerciale est en fait permise par le port de Rotterdam, plaque tournante entre une grande partie des pays de l'UE et le reste du monde. C'est ce qui explique probablement aussi la performance de la Belgique qui dégage un excédent commercial alimentaire de 7 Mds € grâce au port d'Anvers. Ces deux pays parmi les plus petits de l'UE ont totalisé un excédent commercial alimentaire de 45 Mds € en 2022.

Une des raisons qui semble pouvoir expliquer des relations industrie/commerce et des négociations commerciales apaisées en Belgique et aux Pays-Bas tient à ce que les IAA de ces deux pays ont des comptes d'exploitation qui dépendent marginalement du marché intérieur.

En outre, les IAA belges et néerlandaises sont également particulièrement attractives pour les enseignes en ce qu'elles peuvent produire des MDD à coûts de production maîtrisés.

La situation est l'exact inverse en France où la plupart des 16.000 entreprises agroalimentaires globalement peu exportatrices s'affrontent surtout sur le marché intérieur.

Dès lors que chaque enseigne voit défiler dans les boxes de négociation plusieurs entreprises concurrentes, pour un même produit ou une même catégorie de produits, il est bien évident que le prix devient le principal critère de référencement, indépendamment de toute question d'asymétrie des rapports de force entre le vendeur et l'acheteur.

La question économique qui se pose, et dont la grande distribution se fait régulièrement l'écho, est celle du manque de compétitivité du secteur agricole français et des PME-ETI agroalimentaires françaises.

Dans une note de synthèse de mars 2024⁶, la FCD indique que : *« la crise agricole est d'abord une crise de compétitivité. L'amont agricole français est en effet confronté à de profondes difficultés structurelles : coûts de production élevés, perte de vitesse sur les marchés d'exportation, inadaptation de l'offre à la demande intérieure, transition agroécologique... Indéniablement, l'agriculture française a de nombreux défis à relever »*.

A l'appui de son affirmation, la FCD prend l'exemple des fruits et légumes en donnant l'écart de prix à la production entre la France et la moyenne de l'UE en 2023. Il en ressort que l'écart de prix est de + 90 % pour l'ail, + 55 % pour les pommes Golden, + 52 % pour les concombres, + 35 % pour les carottes, + 13 % pour les tomates.

De tels écarts, qui au surplus ne se limitent pas à la catégorie des fruits et légumes, jettent un doute sérieux sur la pertinence du principe de sanctuarisation de la matière première agricole inscrit dans la loi et qui rencontre des problèmes significatifs de mise en œuvre. Le médiateur des relations commerciales agricoles mentionne ainsi dans la synthèse⁷ du 13 mai 2024 de l'Observatoire des négociations commerciales : *« on constate, en effet, dans un grand nombre de cas que le vendeur est incapable de s'accorder avec l'acheteur sur une méthode commune de prise en compte de la MPA à partir des données de marché accessibles aux deux parties »*.

⁶<https://www.fcd.fr/qui-sommes-nous/actualites-de-la-fcd/detail/publication-les-relations-de-la-grande-distribution-avec-la-filiere-alimentaire/>

⁷<https://agriculture.gouv.fr/telecharger/143274>

Le principe de sanctuarisation de la MPA ne peut que pousser les enseignes de la grande distribution à s'approvisionner hors de France et le sujet qu'il semble particulièrement urgent d'adresser n'est pas tant celui de prix garantis ou de prix établis « en marche avant », que celui de la compétitivité des entreprises françaises de la filière alimentaire. Le sujet est en outre plutôt celui des marges que celui des prix.

1.2 UN RAPPORT BIEN PARTICULIER DES FRANÇAIS A LEUR ALIMENTATION QUI POUSSE A CE QU'EN FRANCE L'ASSORTIMENT DANS LES LINEAIRES SOIT PLUS GRAND QUE DANS LES AUTRES PAYS

Un ouvrage de référence⁸ de Claude Fischler et Estelle Masson, sociologues de l'alimentation, publié en 2008 et intitulé « *Manger : Français, Européens et Américains face à l'alimentation* » montre à quel point les Français ont un rapport particulier à leur alimentation. En effet ils mettent en avant le registre de la sociabilité et de la commensalité (partage de la table), demandent le plus grand choix possible de références au sein des linéaires de la grande distribution, à l'inverse des Allemands ou Néerlandais qui se contentent d'un choix beaucoup plus restreint.

En comparant la part du budget des ménages consacré à l'alimentation, il ressort qu'elle est de 11,5 % en Allemagne, 11,7 % aux Pays-Bas, 13 % en Espagne et 13,3 % en France. Cette part est un indicateur de l'importance que revêt l'alimentation dans chacun de ces pays⁹.

Une infographie établie en 2019 par la FCD pour décrire le fonctionnement du marché du lait corrobore une demande croissante de diversité de choix des Français (Annexe 4). Selon cette infographie, dans « l'ancien monde », la chaîne de valeur était pilotée par l'amont. Dans le « nouveau monde », elle est pilotée par l'aval et les consommateurs sont dans l'attente d'une offre alimentaire de plus en plus personnalisée répondant à des attentes spécifiques (dans le lait : bio, équitable, sans lactose, enrichi, local, etc.). Pour le lait de consommation, les enseignes proposent désormais une large gamme répondant aux attentes de l'ensemble des consommateurs. Ainsi, plus de 100 références de lait de consommation sont présentes en hypermarchés et près de 70 références en supermarchés. Cette tendance vaut en réalité pour tous les rayons.

Le rapport bien particulier des Français à leur alimentation, qui pousse les enseignes à élargir en permanence leur assortiment, devrait, à l'inverse de ce qu'il se passe, éloigner la chaîne de valeur de la seule question du prix, la logique de chaque rayon étant celle d'une extrême différenciation.

Un tel contexte de segmentation de l'offre reposant sur des cahiers des charges/référentiels spécifiques devrait plutôt inciter les distributeurs à la contractualisation pluriannuelle avec leurs fournisseurs qu'à la guerre des prix, or il n'en est rien.

En réalité, certaines enseignes entretiennent à dessein une surreprésentation de la question du prix dans la conscience collective et se font les chantres du pouvoir d'achat, alors que concrètement, elles ont exactement la même gamme que les enseignes concurrentes allant du premier prix à une offre premium. C'est en particulier le cas de E. Leclerc et Intermarché dont l'incontestable succès repose sur leur image prix.

⁸https://www.persee.fr/doc/reae_1966-9607_2008_num_89_4_2355

⁹<https://www.topagrar.com/panorama/news/deutsche-haushalte-sparen-bei-lebensmitteln-13554010.html>

Le classement 2023 des annonceurs¹⁰ est à cet égard particulièrement révélateur : E. Leclerc domine le classement des annonceurs et l'enseigne a augmenté de +16,6% ses investissements publicitaires qui sont passés de 534,5 millions d'euros en 2022 à 623,2 millions d'euros en 2023. La télévision a été le principal canal de E. Leclerc avec un effort de +41%. Lidl est à la deuxième place du classement et Intermarché à la troisième place.

Outre le fait que les trois premiers annonceurs soient tous distributeurs, une observation attentive montre que tous leurs messages publicitaires font référence aux prix qu'elles pratiquent sur tel ou tel produit, même très brièvement. Cette stratégie ne vise qu'un seul objectif : faire venir à elles le plus grand nombre de clients.

A cette fin, les enseignes font usage de la stratégie des produits d'appel consistant à vendre tel ou tel produit à son prix d'achat, la revente à perte étant interdite depuis 1996. Par un mécanisme de péréquation des marges avec celles d'autres produits hors produits d'appel, le magasin parvient à couvrir ses charges.

La loi EGalim de 2018 a eu pour objectif de préserver le revenu des agriculteurs impactés par la stratégie des produits d'appels en majorant de 10% du seuil de revente à perte et en encadrant les promotions.

Malgré l'apport de cette loi, et comme le montrent leurs investissements publicitaires, les enseignes de la grande distribution se livrent encore une bataille effrénée par la stratégie des produits d'appel.

1.3 DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES INTEGRALEMENT REGULEES PAR LA LOI, METTANT A L'EPREUVE LE CLIMAT DANS LEQUEL ELLES SE DEROULENT ET COMPORTANT DES EFFETS ADVERSES NON OBSERVES DANS LES AUTRES PAYS

En France, deux courants distincts¹¹ se sont développés en ce qui concerne le rôle que doit jouer la puissance publique pour orienter le marché, notamment alimentaire : celui qui milite pour la liberté du marché et prône la responsabilité de l'individu ; celui qui réclame la protection des individus compte tenu des risques de toute nature qui les menacent, incluant la publicité, une présentation sans cesse plus attractive des aliments dans les linéaires de la grande distribution à laquelle il serait impossible de résister. Le deuxième courant en appelle à la force contraignante de la loi et de la réglementation.

En matière de régulation des négociations commerciales, c'est le deuxième courant hérité de l'histoire qui l'a jusqu'alors emporté. De 1940 à 1986 a existé en France auprès du ministère de l'Économie et des Finances, une administration d'encadrement des prix¹², dont la justification essentielle était la propension de la France à une inflation supérieure à celle de ses partenaires : de 5,4 % en moyenne annuelle de 1950 à 2000, contre 4 % pour les États-Unis ou 2,8 % pour la RFA. Cette administration a évolué par étapes jusqu'à devenir en 1986 la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF), passant

¹⁰<https://the-media-leader.fr/top-annonceurs-2023-e-leclerc-150-euros-ou-amazon-sont-recompenses/>

¹¹A.-G. SLAMA, 2^{ème} Colloque des anciens élèves de l'Institut national agronomique Paris-Grignon, de l'ENA et de l'Ecole Polytechnique, Synthèse, Actes, janvier 2006, p.43-45.

¹²<https://books.openedition.org/igpde/16938?lang=fr>

progressivement d'une surveillance vigilante des prix à la suppression du contrôle des prix et à l'avènement de la politique de la concurrence.

Malgré ce changement de cap, les circulaires et lois abordant le sujet des relations commerciales entre les acteurs des filières agricoles et agroalimentaires se sont succédées depuis 1986. On dénombre ainsi une quinzaine de textes depuis la suppression du contrôle des prix. A plusieurs reprises, le législateur est intervenu pour tenter de réguler ces relations, comme s'il était impossible de sortir du dilemme suivant : soit les entreprises sont incapables d'établir leurs prix et l'administration doit définir tous les prix sans exception, soit les prix sont fixés par le marché et l'encadrement de l'État peut apparaître comme totalement inutile.

C'est vraisemblablement l'incapacité à sortir de ce dilemme qui explique que la France recourt systématiquement à la loi pour encadrer les relations commerciales agricoles et agroalimentaires ainsi que les négociations quand les autres pays étudiés préfèrent la voie contractuelle comme le montre le tableau ci-après.

Comparaison de certaines dispositions applicables en France avec celles des autres pays étudiés en matière de relations fournisseurs/détaillants et de négociations commerciales

Disposition	Allemagne	Belgique	Espagne	Pays-Bas	France
Communication obligatoire des CGV par le fournisseur	définition CGV différente voir 4.2.2 Ne se négocient pas	OUI	Code des bonnes pratiques	définition CGV différente voir 4.2.2 pas de prix	Pour les produits grande conso L441-4 CC et agroalimentaires L443-8
Les CGV du fournisseur sont le socle des négociations commerciales	NON	NON	NON	NON	OUI L441-1
Réponse obligatoire aux CGV des fournisseurs Pour les produits agro-alimentaires	définition CGV différente voir 4.2.2	NON	NON	définition CGV différente voir 4.2.2	OUI Dans un délai d'un mois L443-8 CC
Obligation de signer un accord écrit unique entre les fournisseurs et les détaillants de produits agro-alimentaires	NON	NON	OUI Contrats alimentaires supérieurs à 1000 €	NON	OUI L443-8 CC
Exigences/conditions impératives pour le contenu de l'accord unique	NON	NON	OUI liste de points Art9.1Ley de la Cadena Alimentaria	NON	OUI Code commerce titre IV section 2
Date début et fin des négociations commerciales chaque année pour signer les contrats commerciaux	NON	NON	3 mois de négociation maximum art 9 bis LEY DE LA CADENA ALIMENTARIA	NON	OUI 1 ^{er} décembre -1 ^{er} mars L441-3 L443-8 CC

Disposition	Allemagne	Belgique	Espagne	Pays-Bas	France
Interdiction de négocier les prix sans offrir de contreparties/services	NON	Si manifestement disproportionné, sup 2% ventes Belges	Code de bonne pratique point 32	NON	OUI
Préavis rupture des contrats	Préavis entre 1 et 6 mois (Mais distinction entre contrat de vente et contrat de distribution)	Obligatoire mais non précisé (en pratique peut aller jusqu'à 3 ans)	Min 6 mois Notion de dépendance économique	Doit être raisonnable et équitable,	Min 18 mois L442-1 CC
Interdiction générale de renégocier les termes et conditions du contrat en dehors des négociations commerciales annuelles	NON	NON	NON Les conditions de renégociation doivent être prévues au contrat art 9 LEY DE LA CADENA ALIMENTARIA	NON	OUI mais clause de renégociation sur les prix L441-8 CC
interdiction de vente à perte des produits agro-alimentaire	NON	OUI	au niveau producteur et supermarchés sauf denrées périssables	Autorisée dans les supermarchés	OUI (tous produits, pour tous les commerçants) L442-5

En France, le droit des relations commerciales tel qu'il résulte du Titre 4 du Livre 4 du code de commerce, est destiné à corriger les asymétries qui existent presque toujours dans une relation commerciale et à protéger les opérateurs que la faible puissance de négociation rend vulnérables. En réalité, tout le corpus juridique qui a été construit depuis la fin du contrôle des prix en 1986, autour de la transparence tarifaire et des pratiques restrictives de concurrence, a pour objectif de prévenir ou de sanctionner les abus de négociation. Il s'est historiquement développé pour lutter contre les abus de puissance d'achat de la grande distribution, même si les règles qui le composent ne sont pas réservées aux rapports que les entreprises de la grande distribution entretiennent avec leurs fournisseurs. Avec les lois Egalim, il s'est également agi de protéger le revenu agricole.

Il est bien sûr incontestable que la structure de la filière alimentaire qui comprend plus de 300.000 exploitations agricoles, 16.000 entreprises agroalimentaires (2% d'entre-elles représentant 86 % du chiffre d'affaires) et moins d'une dizaine d'enseignes de grande distribution, prédispose, tant l'asymétrie des rapports de force est criante, à des abus de négociation.

Le dispositif légal repose sur l'établissement d'une convention récapitulative, conclue en principe pour un an (principe d'annualité), afin d'éviter une renégociation intempestive des conditions convenues en cours d'année (principe d'intangibilité).

Ce cadre juridique est cependant très loin de ne présenter que des avantages. En figeant pour un an les conditions commerciales, qu'il s'agisse du prix ou des différents avantages tarifaires

consentis de part et d'autre, ce cadre juridique fait peser une contrainte lourde sur les opérateurs, très dérogoire du droit commun des contrats et restreignant sensiblement la liberté contractuelle. Le constat s'impose pour le prix qui ne peut évoluer en cours d'année (sauf clause de révision, voire de renégociation mais à l'issue incertaine en raison du risque de désaccord persistant), à rebours de ce qu'autorise le droit commun des contrats applicables aux autres secteurs économiques qui permet au vendeur d'adapter en permanence son prix aux évolutions du marché.

Or, pour les 16.000 TPE-PME agroalimentaires environ, l'hypothèse d'abus dans la modification unilatérale du prix est peu probable. Le contexte concurrentiel est tel que le risque pour elles de voir le distributeur rompre sa relation et se réorienter vers un concurrent est beaucoup trop élevé et de nature à la dissuader de toute modification intempestive de son prix.

L'encadrement des relations commerciales agricoles et agroalimentaires est en France considérablement plus complexe que dans les autres pays étudiés et son principal effet adverse est de mettre à mal le climat qui règne entre industrie et commerce, et en réalité la confiance qui est le principal moteur de l'économie.

Il n'est absolument pas normal que les directions commerciales des entreprises se fassent accompagner par les juristes dans les boxes de négociation redoutant que les distributeurs mieux outillés qu'elles pour trouver des failles juridiques en tirent un avantage commercial, ce que rapporte la Coopération agricole¹³(cf. point 4.1.2).

Une enquête de l'Institut du commerce d'octobre 2023 montre que les évolutions politiques et réglementaires des dernières années en matière de relations commerciales (Lois EGalim) sont majoritairement perçues négativement, plus encore par les distributeurs que par les industriels¹⁴.

Le droit des relations commerciales dans la filière alimentaire devrait être revu sous l'angle des effets de chacune des dispositions sur le climat dans lequel se déroulent les négociations et non pas sous l'angle de l'impossible correction des asymétries de rapport de forces (Recommandation 5).

2 DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES A REPLACER DANS LE CADRE D'UNE DYNAMIQUE ECONOMIQUE DE LA FILIERE ALIMENTAIRE MOINS FAVORABLE EN FRANCE QUE DANS LES AUTRES PAYS

Outre ce qui est imputable aux règles qui les régissent, le déroulement des négociations commerciales est fortement influencé par la dynamique économique d'ensemble de la filière alimentaire ainsi que par les résultats économiques des entreprises qui la composent. Il y a donc lieu de replacer les négociations commerciales dans le contexte macroéconomique dans lequel elles sont conduites.

Par ailleurs, les négociations commerciales doivent également être examinées au regard des enjeux, cardinaux pour la prochaine décennie au moins, de souveraineté alimentaire et de transition vers des systèmes alimentaires durables.

¹³Entretien du 10 juin 2024 avec la Coopération agricole

¹⁴<https://www.oliverwyman.fr/content/dam/oliver-wyman/v3/local-sites/france/publications/2023/Le-Barom%C3%A8tre-OW-IDC-2023-Dirigeants-du-Commerce.pdf>

2.1 REpondre par les politiques publiques et l'organisation administrative à la perte de compétitivité des entreprises agroalimentaires françaises et au déclin de la souveraineté alimentaire

En 2022, la France était le 1^{er} exportateur mondial¹⁵ de vins et spiritueux, de semences et plants, d'animaux vivants et génétique animale, ainsi que le 4^{ème} exportateur de lait et produits laitiers et de sucre.

Toutefois, la France n'était plus cette année-là que le sixième exportateur mondial de produits agricoles et agroalimentaires, avec 4,5 % de parts de marché, derrière les Etats-Unis, le Brésil, les Pays-Bas, l'Allemagne, la Chine, alors qu'elle était deuxième en 2000 avec près de 8 % des parts de marché.

Parmi les facteurs avancés par un rapport sénatorial¹⁶ pour expliquer le repli de la compétitivité figurent le coût du travail, le degré d'exigence des politiques environnementales, la taille des exploitations en moyenne plus petite que celle des concurrents, une productivité en berne. Ce rapport ajoute que la stratégie de montée en gamme pour atteindre des marchés de niche plus rémunérateurs s'est avérée « être un mauvais calcul ».

En 2020, on dénombrait¹⁷ en France environ 17.000 entreprises agroalimentaires dont 83 % de microentreprises (MIC)¹⁸, 15 % de petites et moyennes entreprises (PME)¹⁹, les 2 % restants étant des entreprises de taille intermédiaires (ETI)²⁰ et des grandes entreprises (GE)²¹.

Les MIC et PME qui représentent 98 % de l'effectif des entreprises agroalimentaires ne comptent que pour 24 % des effectifs salariés du secteur, 15 % du chiffre d'affaires et 8 % du chiffre d'affaires à l'exportation.

Ces chiffres révèlent une très forte atomisation du tissu industriel agroalimentaire français fait de très petites entreprises réparties sur tout le territoire, avec cependant un léger déséquilibre Ouest/Est et Nord/Sud, et confirment qu'un très grand nombre d'entreprises qui ne sont pas présentes à l'export n'ont d'autre solution que de trouver des débouchés auprès des GMS.

L'outil industriel agroalimentaire français semble ainsi particulièrement fragile et il devrait connaître un mouvement significatif de concentration pour être plus compétitif et ne pas périr.

Concernant la souveraineté alimentaire qui a fait irruption dans le débat public avec la crise sanitaire et la guerre en Ukraine, un rapport²² de FranceAgriMer de février 2023 propose plusieurs indicateurs²³ (Annexe 5).

¹⁵<https://agreste.agriculture.gouv.fr/agreste-web/disaron/IraCex2413/detail/>

¹⁶<https://www.senat.fr/rap/r21-905/r21-905.html>

¹⁷<https://agriculture.gouv.fr/telecharger/142427>

¹⁸Moins de 10 salariés, CA et total bilan < 2 millions d'euros

¹⁹Moins de 250 salariés, CA < 50 millions d'euros, total bilan < 43 millions d'euros

²⁰Entre 250 et 5000 salariés, CA < 1,5 milliards d'euros, total bilan < 2 milliards d'euros

²¹Entreprises restantes

²²https://www.franceagrimer.fr/content/download/70677/document/ETU-2023-SOUVERAINETE_ALIMENTAIRE.pdf

²³**Les indicateurs retenus par FranceAgriMer** : - Le **taux d'auto-provisionnement** (production/consommation), qui traduit la capacité apparente du pays à assurer ses besoins à partir de sa production - Le **taux de couverture de la consommation par la production nationale** ((production-exportations)/consommation), qui illustre la part de la consommation intérieure couverte de fait par la production nationale, le reste de la production étant exporté. - Le **taux de capacité d'exportations** (exportations/(production+importations)), soit la part de la production et des importations qui est exportée, montrant la puissance exportatrice du pays mais aussi la dépendance de la production nationale aux achats des pays importateurs - Le **taux de dépendance aux importations** (importations/consommation) : part des importations dans la consommation intérieure, qui peut être élevée

L'évolution de ces indicateurs pour la France confirme le déclin de notre souveraineté alimentaire, mais permet de le nuancer et d'affiner l'analyse par secteurs. On constate ainsi une dégradation de notre capacité à couvrir nos besoins, et que des secteurs historiquement autosuffisants (poulet, colza et fruits et légumes en sont les illustrations les plus marquantes, la viande bovine sera la prochaine) ne le sont plus désormais.

Si le rapport se veut plutôt rassurant dans ses conclusions en indiquant que la déroute n'est pas totale, et que la France renforce ses positions historiquement fortes sur le blé, l'orge, le lait en poudre, le vin et le sucre, et améliore la situation pour les ovins et le soja, il permet néanmoins de mesurer cette dégradation de notre souveraineté alimentaire, et suggère qu'une intervention des politiques publiques sera nécessaire pour endiguer cette tendance défavorable.

Au regard de ces évolutions, le rôle de coordonnateur et de superviseur de l'Etat doit être significativement renforcé, et doublé d'une mission de suivi économique des entreprises agroalimentaires au plus près du terrain.

Il n'existe pas d'observatoire de l'agroalimentaire ni aucune enquête suffisamment détaillée conduite auprès des IAA qui permettrait à l'Etat d'avoir une connaissance précise de leur situation financière, de leur rentabilité, ainsi que des difficultés qu'elles rencontrent, en particulier en matière de négociations commerciales selon leur taille, en particulier en matière de négociations commerciales.

R1. Réaliser une enquête annuelle auprès des industries agroalimentaires pour notamment avoir une connaissance précise des difficultés rencontrées à l'occasion des négociations commerciales.

Par ailleurs, étoffer au sein du ministère chargé de l'agriculture, un service de l'industrie agroalimentaire qui serait chargé de concevoir et mettre une politique dédiée à l'industrie agroalimentaire en vue de restaurer sa capacité à investir et à s'adapter aux transitions en cours, sa compétitivité et ses performances commerciales serait une initiative opportune.

Le dimensionnement de l'actuelle délégation ministérielle aux entreprises agroalimentaires (DMEA) n'est pas à la hauteur des enjeux.

Il n'est budgétairement ni possible ni souhaitable de remettre en place des soutiens financiers de l'Etat aux investissements industriels aussi importants qu'ils l'ont été jusqu'au milieu des années 1990. Toutefois le problème de compétitivité, qui est en réalité un problème de rentabilité des entreprises agroalimentaires dont le CA est inférieur à 500 Millions d'euros, comme le montre l'Observatoire financier des entreprises agroalimentaires²⁴ du Crédit agricole, ne fait l'objet d'aucun traitement de la part de l'Etat.

Le rapport EBITDA²⁵/CA de la plupart des PME/ETI agroalimentaires, et pour pratiquement toutes les filières, est voisin de 5 %, ce qui est extrêmement faible. Avec un tel niveau de rentabilité, toute entreprise qui a investi et doit amortir des immobilisations sur 15 ans ou des équipements

malgré un taux d'auto-provisionnement important et traduit dans ce cas une inadéquation entre le produit fini élaboré en France et les attentes du consommateur.

²⁴<https://www.grands-troupeaux-mag.fr/wp-content/uploads/2022/04/Observatoire-financier-des-entreprises-agroalimentaires.pdf>

²⁵Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement.

sur 7ans enregistre presque systématiquement un résultat d'exploitation négatif qui va inexorablement assécher ses fonds propres, la privant ainsi de toute possibilité de recourir aux crédits bancaires, même pour faire face aux aléas de trésorerie. L'Observatoire du Crédit agricole ne montre aucune amélioration des bilans depuis près de 10 ans pour les entreprises agroalimentaires dont le CA est inférieur à 500 Millions d'euros, c'est pourquoi, on peut prédire, sans grand risque de se tromper si rien n'est fait, que beaucoup de PME agroalimentaires seront défaillantes dans la prochaine décennie.

La direction ou le service de l'industrie agroalimentaire qui serait créé devrait faire des fonds propres des entreprises de ce secteur la priorité des priorités.

Elle/il devra agir sur tous les fronts et au plus près du terrain, par exemple en :

- Réorientant les crédits de France 2030 (objectifs 6) qui sont exclusivement alloués à l'innovation en matière de nutrition et de réduction carbone, alors que rien n'est prévu pour la survie des entreprises (et que leur survie est bien sûr un préalable à toute adaptation aux transitions) ;
- Agissant pour faciliter, par la discussion, les rapprochements d'entreprises lorsqu'il n'existe aucune possibilité conventionnelle pour l'une d'elles de renforcer ses fonds propres, et que la continuité d'exploitation est en jeu à moyen terme. Le dépôt des comptes étant obligatoire, on peut facilement concevoir que l'administration fiscale puisse informer la direction ou le service de l'industrie agroalimentaire lorsque le bilan d'une entreprise agroalimentaire lui semble très dégradé ;
- Renforçant les liens avec les tribunaux de commerce pour que les chefs d'entreprises qui ont demandé l'ouverture d'une procédure collective (sauvegarde ou redressement) et ont par conséquent l'obligation de proposer un plan de continuation d'activité sous un délai d'un an maximum puissent trouver un appui institutionnel, des compétences techniques mobilisables, des garanties de confidentialité, au-delà de la protection donnée par le tribunal.

R2. Etoffer, au sein du ministère chargé de l'agriculture, un service de l'industrie agroalimentaire doté de moyens très significativement supérieurs à ceux de la délégation ministérielle aux entreprises agroalimentaires.

2.2 MIEUX LUTTER CONTRE LES DISTORSIONS DE CONCURRENCE ET RELEVER LE DEFI DE LA DURABILITE DE LA FILIERE ALIMENTAIRE

La distribution moderne s'est construite sur les principes de disponibilité et d'accessibilité des produits. Historiquement, la vocation du distributeur est de faire venir à lui les clients (produits d'appel) et de vendre ce que les producteurs savent produire (Annexe 2). Dans toutes les enseignes, l'organisation de tous les rayons est construite sur une échelle de prix : premier prix, MDD, milieu de gamme, produits premium, afin qu'il y en ait « pour toutes les bourses ».

Toutefois, la forte contrainte économique qui pèse sur les ménages pousse les grands distributeurs à mettre en place une entrée de gamme à gros volumes et à faible marge dans toutes les catégories de produits.

Compte tenu des coûts de production élevés constatés en France, les GMS ont tendance à s'approvisionner pour ces produits à gros volumes dans d'autres pays de l'UE (ex. Espagne pour

les fruits et légumes) ou bien hors UE (ex. Nouvelle Zélande pour l'agneau) où les prix de marché sont plus bas.

L'amont agricole ainsi que les TPE-PME voient dans cette liberté d'approvisionnement une distorsion de concurrence en leur défaveur. Cela a d'ailleurs été une des principales causes du mouvement de protestation des agriculteurs de janvier 2024.

Autant la réglementation UE à l'importation se veut stricte dans le domaine sanitaire, autant elle est lâche sur les méthodes de production. C'est le cas pour les conditions d'élevage motivées par le bien-être animal. C'est aussi le cas pour les normes environnementales et de préservation de la biodiversité qui peuvent entraîner, par exemple, des restrictions d'usages de pesticides. Des voix de plus en plus fortes se font entendre qui demandent l'adoption de mesures-miroirs. Encore récemment, dans son rapport d'initiative²⁶ sur le renouvellement des générations en agriculture, le PE a estimé qu'il fallait garantir des conditions de concurrence loyale par rapport aux importations.

Les accords commerciaux historiques qui permettent l'importation à droit nul demeurent un obstacle au développement de filières durables en France et en Europe dont les coûts de production ne peuvent rivaliser. La Commission a amorcé un virage en 2020, en introduisant désormais systématiquement un chapitre sur la durabilité dans les accords commerciaux (ALE) et en n'excluant pas d'étendre les normes de production UE aux produits importés sous réserve de leur compatibilité avec l'OMC.

Cependant, loin de fixer des conditionnalités tarifaires, la durabilité dans les ALE ne va pas au-delà d'engagements à coopérer, et s'agissant des mesures-miroirs pour la durabilité des systèmes alimentaires, l'avenir dira si le législateur européen poursuivra dans la voie ouverte en 2022, grâce à la mobilisation de la PFUE, avec le règlement visant à lutter contre la déforestation et le mécanisme d'ajustement carbone aux frontières. Dans l'hypothèse où des contraintes sur les émissions de CO2 seraient imposées en UE, il serait justifié et logique d'étendre le mécanisme d'ajustement aux produits agricoles et alimentaires importés comme l'a recommandé le CGAAER dans son rapport sur les systèmes alimentaires durables²⁷.

Tout l'enjeu pour les Pouvoirs publics français consiste donc à faire en sorte que les produits premier prix ne soient pas moins durables que le reste de la gamme, et à cette fin, à commencer par agir pour qu'en Europe il y ait une cohérence interne et externe. Interne car il faut une véritable harmonisation des règles et pratiques au sein de UE, par exemple en évitant le recours excessif à des dérogations ou les sur-transpositions nationales. Interne encore car il faudra mettre au diapason du Pacte vert toutes les politiques sectorielles, à commencer par les politiques commerciale et agricole. Externe enfin, en évitant de continuer à produire pour l'exportation avec des intrants dont l'utilisation est bannie en Europe.

2.3 DEVELOPPER LA CONTRACTUALISATION PLURIANNUELLE

Pour une entreprise agroalimentaire de petite taille (MIC, TPE, PME), le critère de stabilité des débouchés est tout aussi important que le prix et le volume qui sont au cœur des négociations commerciales annuelles des produits vendus sous marques nationales.

²⁶ Session du 17-19 octobre 2023

²⁷<https://agriculture.gouv.fr/systemes-alimentaires-durables-le-poids-de-loffre-et-de-la-demande>

La contractualisation pluriannuelle offre cette stabilité. C'est ce qui explique d'une part que les négociations commerciales qui sous-tendent les MDD soient beaucoup moins conflictuelles que celles qui concernent les marques nationales, et d'autre part le succès d'initiatives privées comme « C'est qui le patron ? » ou comme la démarche « Agri-éthique » qui reposent sur le double principe d'une contractualisation pluriannuelle et d'une juste répartition de la marge.

A titre d'exemple, Agri-éthique²⁸, est une démarche dans laquelle sont engagés près de 3000 acteurs de 53 filières végétales et animales, de la production jusqu'à la distribution. La contractualisation pluriannuelle permet de garantir un volume et un prix de revient rémunérateur, pour une MPA d'origine française, conventionnelle ou sous SIQO. A compter de 2024, la MPA intégrera progressivement des exigences de transition agro écologique (TAE) selon l'indice de régénération développé par l'association « Pour une agriculture du vivant ».

Une des vertus du contrat pluriannuel est qu'il favorise les stratégies de coopération plutôt que les stratégies d'opposition.

3 UNE CONSTRUCTION DE LA LEGISLATION FRANÇAISE TRES IDEALISTE

En 2019, l'exécutif européen a voté la directive 2019/633 sur les pratiques commerciales déloyales dans la chaîne d'approvisionnement agro-alimentaire. Cette directive vise à protéger spécifiquement les fournisseurs (producteurs, organisations de producteurs ou industries agro-alimentaires) dont le chiffre d'affaires est inférieur à 350 millions d'euros (voir annexe 7 points clés de la directive PCD). Elle définit 10 pratiques commerciales interdites vis-à-vis de ces fournisseurs et 6 pratiques commerciales qui ne peuvent être prises qu'après accord spécifique du fournisseur. En 2022, tous les Etats-membres avaient transposé cette directive, la France par l'ordonnance 2021/859 du 30 juin 2021. La France avait déjà une législation étoffée sur les pratiques commerciales déloyales, s'appliquant à l'ensemble du commerce (titre IV du Code du Commerce). Quatre nouvelles pratiques commerciales déloyales spécifiques au domaine agricole ont été ainsi ajoutées dans les dispositions spécifiques aux produits agricoles ; les promotions doivent être conclues par mandat, les annulations de contrats de produits périssables ne sont pas permises dans un délai inférieur à 30 jours, divulguer des secrets d'affaires est interdit et ne pas produire de contrats écrits à la demande de l'acheteur fait l'objet de pénalités.

Seuls trois pays de l'Union Européenne ont une réglementation non spécifique aux produits agricoles concernant les pratiques commerciales déloyales de la directive 2019/633, la France, le Portugal et la Lettonie.

²⁸ Agri-éthique a obtenu en septembre 2023 le statut de « société à mission »

3.1 UNE MEME REGLEMENTATION POUR TOUTES LES IAA, INDEPENDAMMENT DE LEUR TAILLE, VERSUS NL, D ET B.

3.1.1 La directive européenne considère que l'écart de chiffre d'affaires entre les partenaires commerciaux augmente les risques d'abus

L'argumentaire en faveur d'une réglementation spécifique aux petits fournisseurs dans l'Union Européenne est ainsi formulé : Les différences de pouvoir de négociation correspondent à la dépendance économique du fournisseur vis-à-vis de l'acheteur. Elles peuvent amener des opérateurs de plus grande taille à imposer des pratiques commerciales déloyales à des opérateurs plus petits. Une approche dynamique, fondée sur la taille relative du fournisseur et de l'acheteur en termes de chiffre d'affaires annuel, devrait garantir aux opérateurs qui en ont le plus besoin une meilleure protection à l'égard des pratiques commerciales déloyales. Les pratiques commerciales déloyales sont particulièrement préjudiciables aux petites et moyennes entreprises (PME) de la chaîne d'approvisionnement agricole et alimentaire.

3.1.2 Vingt-et-un Etats membres sont sur cette philosophie

La France avait déjà une réglementation forte des relations contractuelles commerciales, avant la directive 2019/633. Ceci explique certainement le fait qu'aucune réflexion n'ait eu lieu, ni lors de la transposition de la directive 2019/633, ni lors de l'adoption par la suite des lois dites « Egalim » sur le fait que les petites entreprises puissent avoir plus de difficultés que les autres à résister aux pressions des acheteurs et soient potentiellement plus affectées par des pratiques commerciales « rudes ». Seuls deux autres Etats-membres de l'Union européenne ont choisi une telle approche, Italie et Slovaquie, tandis que Espagne et Chypre, tout en suivant le même principe, ont appliqué quelques dérogations.

Les **Pays Bas** ont appliqué strictement la directive, les dispositions s'appliquant lorsque les chiffres d'affaires des fournisseurs et des acheteurs s'écartent fortement. Lors des débats parlementaires, certains étaient en faveur de permettre à tous les fournisseurs de bénéficier des protections contre les pratiques déloyales, mais les juristes ont estimé que cela était contraire à la directive, qui visait à offrir une protection spécifique aux « petits » fournisseurs. **L'Allemagne** a enrichi la formulation en estimant que les interdictions de pratiques commerciales déloyales protègent les fournisseurs dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 350 millions d'euros. Les fournisseurs de produits laitiers et de viande ainsi que de fruits, légumes et produits horticoles, y compris les pommes de terre, sont également protégés si leur chiffre d'affaires annuel total est supérieur à 350 millions d'euros mais si leur chiffre d'affaires dans le segment de vente concerné en Allemagne ne dépasse pas 4 milliards d'euros. En outre, le chiffre d'affaires annuel total du fournisseur ne doit pas dépasser 20 % du chiffre d'affaires annuel total de l'acheteur. En **Belgique**, les dispositions de la directive 2019/633 des clauses noires et grises²⁹

²⁹ **10 PCD NOIRES** (interdites, quelles que soient les circonstances, le fournisseur ne peut pas les accepter, elles sont interdites quoi qu'il arrive) :

- Paiements à plus de 30 jours pour les produits agricoles et alimentaires périssables

s'appliquent à toutes les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 350 millions d'euros. En **Espagne**, il n'y a pas de protection spécifique pour les petites entreprises agro-alimentaires. Cependant, d'une part les entreprises autres que les PME ont des exigences d'organisation supplémentaires en organisant un service de médiation, d'autre part l'organisation de la mise en œuvre de la loi est totalement spécifique (voir points 3-4 et points 4-2, 4-3).

3.1.3 En France, il est craint que la différenciation ne crée des distorsions, en Allemagne cela n'a pas été le cas

Pact'Alim (ancien ADEPALE) qui regroupe les PME et ETI françaises de l'alimentation rappelle dans son communiqué de presse du 29 mars 2024 qu'elle ne souhaite pas de traitement différencié en fonction d'un seuil de chiffre d'affaires, par crainte de distorsions de concurrence entre les fabricants de produits similaires.

L'Allemagne, dont le ministère en charge de l'agriculture a évalué en 2023 la mise en œuvre de sa réglementation deux ans après son entrée en vigueur,³⁰ a interrogé les opérateurs commerciaux, notamment sur cette question. Etant donné que seuls les fournisseurs au petit chiffre d'affaires sont concernés par la loi, 27% des acheteurs estiment que ceux-ci sont désormais devenus moins attractifs, mais pour **61% des acheteurs cela n'avait eu aucun impact dans leurs relations commerciales.**

De précédentes études, conduites avant l'entrée en vigueur de la loi (2018-2020), faisaient état de 38 % des fournisseurs interrogés qui estimaient ne pas avoir été traités de manière équitable ("plutôt pas" et "pas du tout") par les acheteurs de leurs produits agricoles et alimentaires en ce qui concerne les conditions contractuelles et les pratiques commerciales. En 2023, 35% des fournisseurs ont exprimé cette opinion, aussi la loi et différenciation des entreprises selon le chiffre d'affaires n'a pas dégradé la situation, et l'a même très légèrement améliorée (3%).

10 PCD noires :- Paiements à plus de 60 jours pour les produits agroalimentaires non périssables

- Annulations à court terme de commandes de produits agroalimentaires périssables
- Modifications unilatérales du contrat par l'acheteur
- Paiement pour des services non liés
- Transfert à l'acheteur des risques de perte et de détérioration
- Transfert au fournisseur des coûts d'examen des réclamations des clients
- Refus d'une confirmation écrite des accords de fourniture par l'acheteur, malgré la demande du fournisseur
- Utilisation abusive de secrets commerciaux par l'acheteur
- Représailles commerciales de la part de l'acheteur
- Transfert des coûts d'examen des plaintes des clients au fournisseur

6 PCD grises (interdites uniquement si elles n'ont pas fait l'objet d'un accord préalable en termes clairs et non ambigus entre les parties) :

- L'acheteur renvoie les produits invendus au fournisseur
- Paiement par le fournisseur pour le stockage, l'exposition et le référencement
- Paiement par le fournisseur pour la promotion
- Paiement par le fournisseur pour la publicité
- Paiement par le fournisseur pour le marketing
- Paiement par le fournisseur pour le personnel de l'acheteur, l'aménagement des locaux.

³⁰ evaluierungsbericht-agrarolkg, voir bibliographie

3.2 UN CONSEIL DEPENDANT DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES VERSUS ALLEMAGNE ET ESPAGNE

L'information directe des petites entreprises n'est pas un point fort parmi les pays rencontrés. En **Allemagne**, le BLE organisme en charge de la gestion des plaintes a aussi une foire aux questions accessible en ligne, sur la même page qui permet de porter plainte de façon anonyme ou pas, ou de disposer de conseils juridiques sur la lecture de la loi, appliquée au cas particulier des entreprises. **En 2023, une quarantaine d'entreprises** ont été conseillées. En **Belgique**, il ne semble pas exister de structure de conseil juridique portée par l'Etat, tandis qu'aux **Pays-Bas** cette possibilité existe depuis 2022, portée par la Commission de règlement des litiges ; une demande anonyme permet d'avoir un conseil juridique sans décision contraignante. Cependant, cette possibilité est très peu mise en avant et semble peu utilisée.

En **Espagne**, la réglementation prévoit clairement que l'appui juridique soit de la compétence des **organisations professionnelles qui participent à la définition du Code des bonnes pratiques** (voir paragraphe 4-3) et **participent à la commission de surveillance du Code**. Ainsi, elles développent une même « jurisprudence » de la réglementation et sont à même de conseiller leurs adhérents.

En France, la législation qui s'applique lors des relations commerciales est non seulement dense mais aussi en perpétuelle modification, en particulier ces dernières années³¹. Elle impose aux entreprises agro-alimentaires de maintenir une veille juridique active. De plus, certaines dispositions demandent des interprétations ou des réflexions (par exemple sur la prise en compte du prix de la matière première agricole ou le calcul des pénalités logistiques) qui pèsent plus sur les PME que sur les grandes entreprises qui ont un service juridique à disposition.

Le ministère de l'économie publie fréquemment des foires aux questions sur des points spécifiques, cependant le conseil personnalisé reste quasiment de la seule responsabilité professionnelle. La mise en place de la loi Egalim2 a vu la création éphémère au sein du ministère en charge de l'Agriculture d'un poste d'Ambassadeur de la loi, qui avait plus vocation à appuyer les administrations régionales que les PME. Le médiateur des relations commerciales agricoles n'a pas non plus vocation à répondre sur les points juridiques. Enfin, la DGCCRF, qui contrôle la mise en œuvre du code du commerce et de la consommation, réserve au niveau régional les compétences sur ces thématiques, et le conseil personnalisé n'est pas la priorité des équipes. Aucun lien n'est fait entre les foires aux questions et les autorités en charge de la mise en œuvre.

Le conseil juridique sur les points parfois si complexes de la loi commerciale fait la joie de nombreux cabinets d'avocats français, mais pour les petites entreprises se sont principalement les organisations professionnelles qui portent ce conseil. Mais sans coordination ou point de rendez-vous fréquent avec les services de l'Etat, leurs interprétations ne sont pas assurées.

³¹Notamment loi 2018-938 du 30 octobre 2018 Egalim 1, ordonnance 2019-359 du 24 avril 2019, ordonnance 2021/859 du 30 juin 2021, loi 2021-1357 du 18 octobre 2021 Egalim2, loi 2023-221 du 30 mars 2023 Egalim 3, loi n° 2023-1041 du 17 novembre 2023 portant mesures d'urgence pour lutter contre l'inflation

3.3 UNE CONSTRUCTION AUTOUR DE LA PROTECTION DE LA « MATIERE PREMIERE AGRICOLE » QUI FAVORISE LES GRANDES ENTREPRISES INDUSTRIELLES VERSUS ALLEMAGNE, BELGIQUE, ESPAGNE, PAYS-BAS

Aucun autre pays européen n'a pris de mesure spécifique ou contraignante concernant le prix des produits agro-alimentaires transformés et aucun autre pays ne s'immisce dans les négociations tarifaires entre industriels et distributeurs comme la France le fait.

Cette particularité introduite par la loi 2021-1357 du 18 octobre 2021, dite Egalim2, protège le prix de la matière première agricole payée par l'industriel aux agriculteurs dans sa négociation tarifaire avec la distribution (L441-1-1).

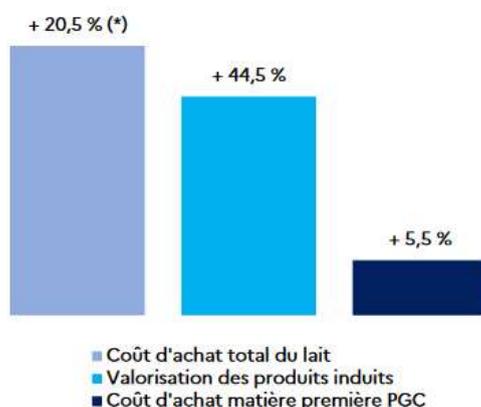
Cette disposition sera étudiée ici dans le cadre de la recherche d'irritants spécifiques entre industriels et distributeurs rendant les négociations tendues.

La construction intellectuelle de la loi est simple : l'agriculteur vend ses produits, et le prix de ses produits est protégé jusqu'au consommateur final, afin que lors des discussions avec la grande distribution, l'industriel ne fasse pas du prix des matières premières agricole un point d'ajustement.

Cependant, dans les grandes industries agroalimentaires, ce qui est très différents des PME qui sourcent localement, au moins deux facteurs faussent cette construction intellectuelle :

- En premier lieu, ainsi que le constate le médiateur des relations commerciales, le suivi de la valeur des achats de matière première « est inutile pour appliquer un contrat annuel qui, par son annualité même, ne peut s'appuyer sur des coûts d'achat réels ». Les grandes entreprises effectuent leurs achats parfois au plus offrant, diversifiant leurs fournisseurs en fonction de la conjoncture. Même dans le secteur laitier, où l'on pourrait croire que les laiteries s'approvisionnent uniquement auprès des producteurs, le marché du lait de surplus dit spot, permet de s'approvisionner à des coûts moindres, conjoncturellement.
- En second lieu, la valeur de la matière première agricole au sens de la loi diffère du coût de la matière première agricole, ainsi que l'illustre le rapport au Parlement de l'observatoire des prix et des marges 2023. Prenons l'exemple simple de l'emmental : entre 2021 et 2022, le coût d'achat total du lait pour la production d'emmental a augmenté de 20%. Mais les sous-produits de l'emmental (beurre, poudre de lait écrémée, et babeurre) ont connus une valorisation importante qui a permis de ramener le prix de la matière première à une augmentation de 5,5%.

Composantes de l'évolution du coût en matière première du PGC en valeur absolue entre 2021 et 2022



Rappel : coût d'achat matière première PGC = coût d'achat total du lait – valorisation des produits induits

(*) : évolution en % par rapport à 2021

Source : OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

Or c'est le coût d'achat du lait qui est protégé par la loi.

De ce fait, durant cette même période, avec une augmentation du prix pour le consommateur final de 7%, la marge des industriels de l'emmental a bondi de 25%, tandis que celle de la grande distribution n'a augmenté que de 1%.

L'on comprend bien que plus une industrie agroalimentaire est diversifiée, plus elle a de produits, plus elle est à même de valoriser ses sous-produits, laquelle valorisation n'est pas prise en compte dans les lois Egalim. Mais pour une TPE/PME qui s'approvisionne localement, la logique de la loi est peu discutable.

3.4 UN CONTROLE NON SPECIFIQUE, SANS POSSIBILITE DE PORTER PLAINTES ANONYMEMENT VERSUS ALLEMAGNE, NL, B ET ES.

La mise en œuvre d'une loi qui présente des pratiques interdites ou qui impose des mesures obligatoires comporte un volet contrôle.

3.4.1 Deux Etats ont choisi comme autorité de contrôle des organismes relevant du ministère en charge de l'agriculture

L'Espagne et l'Allemagne ont choisi comme autorité administrative pour le contrôle des dispositions des pratiques déloyales dans la chaîne alimentaire **une autorité du marché alimentaire**. Dans ces deux pays, ces autorités ont d'autres attributions dans le domaine agricole ou agroalimentaire. Si l'on devait leur trouver un équivalent en France, l'organisme qui s'en approcherait le plus serait FranceAgriMer. L'intérêt de ces structures est de disposer d'expertise permettant de comprendre les fonctionnements de ces marchés si spécifiques.

Dans ces deux pays, en 2023 les ministères en charge de l'Agriculture ont effectué des bilans de l'application des lois sur les pratiques commerciales. Le ministère en charge de l'agriculture

allemande a conduit une enquête directement auprès des IAA, tandis qu'en **Espagne** c'est dans le cadre de l'Observatoire de la chaîne alimentaire et **du Baromètre sur le climat de confiance** dans le secteur agroalimentaire que des enquêtes sont menées auprès des opérateurs de la chaîne alimentaire sur leur perception du respect de la loi sur la chaîne.

Aux **Pays-Bas**, l'Autorité de la Concurrence & Marché (ACM), **a commandé une étude** à l'organismes I&O Research sur les connaissances, l'attitude et le comportement des producteurs et fournisseurs de denrées alimentaires à l'égard de la loi sur l'agriculture de l'Office de l'harmonisation dans le marché intérieur (OHP). Au total, 493 entrepreneurs du groupe cible ont été interrogés par téléphone entre le 10 octobre et le 4 novembre 2022. Elle met en **évidence que la majorité des personnes interrogées pensent à tort que c'est une administration sous l'autorité du ministère de l'agriculture qui opère les contrôles**, et non l'autorité de la concurrence et des marchés.

3.4.2 Des plaintes anonymes possibles via Internet dans les quatre pays

La confidentialité des plaintes est une préoccupation forte en **Allemagne**, où le BLE utilise le système le plus sécurisé pour garantir l'anonymat des plaignants. Une traçabilité technique du signalement est impossible. Le système certifié BKMS® est déjà utilisé depuis des années par exemple par les autorités policières, les offices criminels des Länder, l'Office fédéral des cartels ainsi que par des entreprises connues (par exemple, dans la lutte contre la corruption). Aux **Pays-Bas** pour laisser une plainte anonyme, l'AMC dispose d'une **ligne téléphonique spécifique pour la cellule d'Intelligence**, qui conservera les données personnelles et ne les transmettra pas aux enquêteurs. Il est aussi possible de saisir anonymement l'organe des litiges aux Pays Bas. En **Espagne**, l'AICA informe que toutes les plaintes sont traitées de façon confidentielles. Par ailleurs la **loi prévoit la protection de l'identité du plaignant également au cours de la procédure judiciaire**. Il faut cependant que le plaignant déclare son identité pour que la plainte soit enregistrée.

En Belgique, les plaignants peuvent demander que soient prises les mesures nécessaires pour protéger l'identité du plaignant et toute autre information dont la divulgation serait préjudiciable à ses intérêts ou ceux de ses fournisseurs.

En France, la page internet de la DGCCRF, qui porte les FAQ concernant les relations commerciales, notamment liées aux lois Egalim, ne dispose pas d'information sur le dépôt de plainte, et donc aucune information sur la confidentialité. **A la connaissance de la mission, il n'existe pas de possibilité en France de porter plainte de façon anonyme, privant les services** de contrôle d'éléments permettant d'orienter leurs contrôles.

Aux **Pays-Bas**, l'étude commandée par l'ACM cherche à comprendre les comportements des fournisseurs, face à une violation de la loi sur les relations commerciales. Elle indique que plus la pratique commerciale paraît déloyale, plus les fournisseurs envisagent de porter plainte, surtout si elle est structurelle. Les gens pensent qu'il est important de signaler les pratiques commerciales **quand ils ont confiance dans le fait que le signalement résout le problème et que l'autorité de régulation prend le signalement au sérieux**.

L'enquête allemande apporte, avec un regard opposé, les mêmes conclusions : 23 % des personnes s'attendent à ce qu'une plainte n'entraîne pas d'amélioration.

Mais tant aux **Pays-Bas** (34%) qu'en **Allemagne** (39 %), les répondants craignent qu'une plainte n'ait des répercussions négatives sur la relation commerciale (aux Pays-Bas, ce sont les producteurs qui répondent).

En Espagne, où existe une forte pression de contrôle, les plaintes sont en augmentation : 23 en 2022 et 77 en 2023. En 2023, 62% des plaintes ont donné lieu à sanctions (51).

3.4.3 Des contrôles nombreux et poussés en Espagne, à l'opposé des autres pays

En 2023, **558 entreprises ont été contrôlées par l'AICA ainsi qu'un total de 2 371 relations commerciales entre opérateurs** de la chaîne alimentaire.

Par ailleurs, 77 plaintes ont été reçues et 62% ont donné lieu à sanctions. En 2023, l'AICA a imposé 382 sanctions en vertu de la loi sur la chaîne alimentaire, soit 40,4 % de plus que l'année précédente, auxquelles s'ajoutent 167 autres émanant des communautés autonomes (+33,6 %).

52% des sanctions de l'AICA concernent le non-respect des délais de paiement, ceux-ci étant concentrés dans le secteur du commerce de gros et dans l'industrie agroalimentaire. 48% des sanctions proviennent du secteur des fruits et légumes, 15% du secteur vitivinicole et 13% du secteur laitier.

Notons que l'Espagne a aussi adopté des dispositions spécifiques obligeant le prix de vente des produits agricoles à être supérieur ou égal au coûts de production. Les contrôles portent sur toutes les dispositions de la loi s'appliquant aux opérateurs de la chaîne alimentaire.

En **Allemagne**, le BLE n'a pas de pouvoirs de contrôles ad-hoc, il ne peut intervenir que dès lors qu'il y a un indice de non-respect de la réglementation, soit par plainte, ou par voie de presse ou par analyse des publicités. En 2023, le BLE, selon son rapport annuel, a reçu **11 plaintes** et mené **7 procédures**, dont 3 non liées à des plaintes.

En **Belgique**, selon le rapport des autorités belges à la Commission européenne, en 2023, **10 nouvelles enquêtes d'initiative ont été lancées**, dont 9 dans le secteur de la viande et 1 dans le secteur de la betterave sucrière, du détaillant au producteur. Quatre enquêtes sont toujours en cours : des non-respects des délais de paiement dans les 30 jours pour un distributeur et deux transformateurs de viande, ainsi qu'une clause de compensation manifestement disproportionnée pour un distributeur.

Concernant les **Pays-Bas**, la mission n'a trouvé aucune donnée publique concernant les contrôles.

Comme en Belgique, la **France** a une organisation qui confie les contrôles des relations commerciales agro-alimentaires à des agents non spécialisés dans le commerce agricole, et ayant en charge de nombreux autres sujets liés à la concurrence.

3.4.4 Un ministère de l'Agriculture en charge, une autorité de gestion liée aux marchés agricoles et des enquêtes auprès des IAA permettent un suivi fin de la situation (Allemagne, Espagne)

En conclusion de ce chapitre, la mission constate que les deux pays qui ont une réglementation spécifique agricole sur l'application des relations commerciales, suivie par le ministère en charge de l'Agriculture et mis en œuvre par une autorité non seulement sous l'autorité du celui-ci, mais aussi chargée de suivi de marchés agricoles, sont aussi deux pays qui ont réalisé des enquêtes auprès des IAA afin d'évaluer l'application des lois.

Ce qui est constaté tant en **Allemagne** qu'en **Espagne**, c'est que le contrôle et/ou l'appui aux entreprises demande un fort investissement humain. Le BLE allemand a créé une unité spécifique chargée des relations commerciales agroalimentaires, composée en 2023 de **6,5 ETP, ce qui a été considéré comme insuffisant tant par le BLE** que par le ministère fédéral en charge de l'agriculture allemand. En Espagne, actuellement le gouvernement espagnol prévoit de transformer l'AICA en agence d'Etat avec davantage de ressources humaines et matérielles pour mener à bien ses fonctions, ce qui lui permettra de « renforcer de manière significative sa capacité d'inspection ». Déjà **en 2022, le budget de l'AICA avait augmenté de 12,5% par rapport à l'année précédente.**

R3. Créer une entité, sous l'autorité du ministère en charge de l'Agriculture, chargée de conseiller et de contrôler les mesures spécifiques liées aux relations commerciales agricoles, rapportant à une cellule de pilotage spécifique au sein du ministère en charge de l'Agriculture. Cette structure devrait disposer de moyens suffisants tant humains que financiers, afin d'informer les opérateurs, gérer les plaintes y compris anonymes, et planifier les contrôles en tenant compte des plaintes.

A tout le moins, un relai d'informations sur la mise en œuvre de la loi devrait être sur le site du ministère en charge de l'Agriculture, notamment sur les modalités de saisine de la DGCCRF.

4 BIEN DEFINIR L'OBJECTIF GOUVERNEMENTAL PRIORITAIRE

4.1 QUI VEUT-ONT PROTEGER ? LES GRANDES IAA OU LES PME ?

4.1.1 Quelles études viennent conforter le choix français de ne pas différencier la réglementation selon la taille des IAA ?

L'hypothèse qui vaudrait que la loi protège *de facto* de façon égale les petites et les grandes entreprises résiste peu à l'analyse.

La directive européenne proposait que les textes imposent une différence entre les chiffres d'affaires des fournisseurs et des acheteurs, en excluant les IAA qui avaient un chiffre d'affaires supérieur à 350 millions d'euros, car cela « devrait permettre d'éviter qu'une protection soit accordée aux opérateurs qui ne sont pas vulnérables ou beaucoup moins vulnérables que

leurs partenaires ou concurrents de plus petite taille ».

En France, où l'activité législative sur les relations commerciales est intense, il n'est jamais fait débat sur la cible à protéger. On raisonne par catégories : les producteurs, les IAA, les grossistes et les distributeurs. On considère que ces catégories sont chacune composées d'entreprises homogènes, pourtant le panorama des industries agroalimentaires est très varié, et constitué à 98 % de TPE-PME, dont le chiffre d'affaires est cinq fois inférieur à celui des 250 ETI-GE.

Quelle étude nous permet de constater que les TPE-PME ont les mêmes préoccupations que les ETI-GE ? Quelle étude nous permet de vérifier que les difficultés des entreprises sur la mise en œuvre de nos lois sur les relations commerciales sont les mêmes indifféremment de leur taille ?

Les seules études relèvent des organisations professionnelles. La Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France (FEEF)³² constate par une enquête après des 1100 adhérents une fragilisation croissante du tissu PME-ETI, malgré le système législatif français si étoffé :

- 30% de PME-ETI interrogées sont déficitaires aujourd'hui contre 19% en 2018 ;
- 49% d'entreprises ont un taux d'endettement supérieur à 7 ans contre 35% en 2018.

La principale source d'information des Pouvoirs publics réside dans le comité de suivi des négociations commerciales qui existe depuis 2014 et regroupe les principales organisations professionnelles. Cependant la FEEF n'a qu'une seule voix sur une vingtaine de participants (alors que les distributeurs s'expriment chacun individuellement).

4.1.2 Le système français demande un suivi juridique hors de portée pour les PME

Avec la réglementation actuelle, les conditions générales de vente des contrats passés avec la distribution font parfois une quarantaine de pages, que les TPE avouent ne pas avoir le temps de lire. D'autres, comme les coopératives notent que désormais les juristes accompagnent les commerciaux dans les boxes de négociation ! On ne discute pas tant du prix que de l'interprétation des textes, comme ce fut par exemple le cas en 2024 lors des discussions portant sur les « catégories de commande » qui permettent de limiter les pénalités logistiques à 2% de leur valeur.

Imaginons un instant que cette limitation des pénalités logistiques à 2% de la valeur de la catégorie de commande soit limitée juridiquement aux plus petites entreprises, quel impact cette disposition aurait-elle pour les distributeurs ?

La FEEF constate que **les clauses de révision et de renégociation des prix introduites par la loi EGAlim 2 sont jugées inefficaces par 72% des répondants et 84% des entreprises indiquent qu'elles sont trop complexes à mettre en œuvre.**

Ecartons nous de l'égalité et allons vers l'équité.

³² La FEEF est composée à 61% de PME et 26% de TPE, et à 90% d'entreprises du secteur agro-alimentaire

4.2 VEUT-ON LEGIFERER OU AMELIORER LA CONFIANCE ? VERSUS ESPAGNE

4.2.1 Un impact de la loi limité si elle n'est pas accompagnée d'un important dispositif d'accompagnement

La première question que l'on se pose, au vu des législations successives en France, est de savoir quel impact a eu la loi. Hélas en France, aucune étude ou enquête n'est venue apporter de réponse. Cependant, avec les biais sociologiques qui peuvent exister entre pays, même au sein de l'Union européenne où l'on commerce beaucoup ensemble, les enquêtes et études des autres pays peuvent nous aider.

Aux **Pays-Bas**, où le ministère en charge de l'Agriculture a porté la loi, mais où l'autorité de régulation l'ACM est indépendante, et sur le site internet de laquelle les informations sur la loi sont difficiles à trouver, **75% des personnes interrogées** (dans le groupe ciblé de la loi) **n'ont jamais entendu parler de la loi**.

En Allemagne, où le rapport d'évaluation de la loi compare la situation actuelle à celle trois années précédant l'entrée en vigueur de la loi (2018 - 2020), on constate que **la part des fournisseurs** qui ne s'estiment **exposés à aucune des pratiques** et conditions contractuelles mentionnées a augmenté au fil du temps, **passant de 19 % à 24 %**. Sur certaines mesures, l'impact a été important : le paiement après 30 jours est passé de 50 à 31%, la participation aux frais de stockage de 18% à 8%. Cependant, subjectivement le constat est un peu différent : le sentiment subjectif concernant l'application de conditions contractuelles et de pratiques commerciales inéquitables n'a guère changé entre les trois années précédant l'entrée en vigueur de la loi (2018 - 2020) et aujourd'hui (cf. figure 17). Au cours des trois années précédant l'entrée en vigueur de la loi (2018-2020) ainsi qu'en 2023, 27 % des fournisseurs interrogés ont estimé avoir été traités de manière équitable ("tout à fait" et "principalement") par les acheteurs en ce qui concerne les conditions contractuelles et les pratiques commerciales. **Aujourd'hui, 35% des fournisseurs estiment ne pas avoir été traités de manière équitable, contre 38% avant l'entrée en vigueur de la loi. Ainsi l'impact de la loi en Allemagne se situe entre 3 et 5%, ce qui est faible.**

En **Espagne**, parmi les acteurs économiques qui connaissent la loi, **7/8 sur 10 pensent que la loi a amélioré les relations commerciales**. Ce ratio est en amélioration par rapport aux résultats de 2021.

Ainsi, il semble que la perception que la loi améliore les relations commerciales augmente à proportion de l'information qui en est faite et des contrôles réalisés, notamment sur les plaintes.

4.2.2 Les conditions générales de vente françaises s'écartent de celles de nos partenaires

La mission a été frappée, quand il s'agit de caractériser le climat français des relations commerciales, combien la notion de confiance entre les partenaires semble avoir disparu. La législation, toujours plus présente, semble avoir laissé la place aux juristes, et la parole de l'homme ne vaut plus.

Pourtant en **Allemagne** ou aux **Pays-Bas**, **le contrat écrit n'est pas toujours obligatoire**. Le Code civil néerlandais stipule que les co-contractants doivent négocier de façon juste et raisonnable et prendre en compte les intérêts de chacun.

Concernant les conditions générales de vente (CGV), ces deux pays ont aussi des conceptions très différentes des nôtres. Aux Pays Bas, elles ne peuvent pas porter sur les éléments qui constituent l'essence même du contrat (le prix en particulier) et « La partie adverse est liée par les conditions générales même si, au moment de la conclusion du contrat, l'utilisateur a compris ou aurait dû comprendre qu'il n'en connaissait pas le contenu ». En Allemagne, les conditions générales de vente sont les conditions qui n'ont pas été négociées entre les parties, la négociation réfutant le caractère de condition générale de vente. On est loin de la part des matières premières agricoles intégrées dans les CGV en vertu de l'article L441-1-1 du code du commerce.

R4. Revoir le droit français régissant les relations commerciales agricoles et agroalimentaires sous l'angle des effets que chacune de ses dispositions exerce, directement ou indirectement, sur le climat de confiance dans lequel se déroulent les négociations entre le vendeur et l'acheteur.

4.2.3 L'Espagne s'appuie sur la responsabilisation des entreprises et un contrôle sur les points réglementaires

Pays-du Sud, l'Espagne a fait un choix radical dans sa volonté de pacifier les relations commerciales dans le domaine agricole. Elle a réduit au minimum les éléments législatifs concernant les relations commerciales, où l'on trouve, outre les pratiques commerciales interdites, depuis 2021 l'interdiction pour les producteurs, de vendre en dessous de leurs coûts de production. Par ailleurs, elle a créé une organisation en triptyque :

- un code des bonnes pratiques commerciales auquel les entreprises adhèrent sur base volontaire et dont l'adhésion est publique ;
- confie à la direction des industries alimentaires du ministère en charge de l'Agriculture le pilotage d'un observatoire de la chaîne alimentaire tant sur les aspects législatifs que sur les prix (Titre IV) ;
- crée l'Agence de l'Information et du Contrôle Alimentaire dotée du pouvoir de contrôle, de réception des plaintes et d'administration des sanctions et qui détient depuis le 30 juin 2023 un registre des contrats agro-alimentaires, dans lequel tous les contrats doivent être versés obligatoirement, en vue de contrôle.

La partie réglementaire réduite à son minimum, avec un organisme de contrôle sous l'autorité du ministère en charge de l'Agriculture doté de moyens adaptés, permet de concentrer l'effort de contrôle sur les mesures les plus importantes.

Le code des bonnes pratiques, dont l'adhésion est publique, et le contenu décidé par la profession (sous contrôle des ministères en charge de l'Agriculture et de l'Economie) permet une régulation du commerce par les pairs et **la restauration de la confiance entre les opérateurs**.

Enfin, l'observatoire de la chaîne alimentaire vérifie que cela permet créer de la valeur et de la distribuer de manière appropriée tout au long de la chaîne alimentaire tandis qu'il appartient au **ministère en charge de l'Agriculture de piloter le dispositif**.

4.3 L'EXEMPLE ESPAGNOL DE LA RESPONSABILISATION DU COMMERCE AGROALIMENTAIRE (ANNEXE 9)

4.3.1 Le code de bonnes pratiques commerciales

Depuis 2013, existe dans le domaine agroalimentaire un Code des bonnes pratiques commerciales (Annexe 11) élaboré en coopération avec les organisations professionnelles nationales, auquel adhèrent sur base volontaire les entreprises. Celles qui adhèrent sont inscrites dans le **registre national des bonnes pratiques commerciales** en matière d'achat des denrées alimentaires accessible sur le site internet du ministère en charge de l'Agriculture. Elles peuvent présenter un logo spécifique.

L'adhésion volontaire au Code des bonnes pratiques conditionne l'accès aux aides et subventions du ministère en charge de l'Agriculture pour les produits agricoles et la chaîne alimentaire.

A ce Code adhèrent les entreprises individuellement ainsi que les organisations professionnelles suprarégionales des entreprises. Celles-ci sont chargées de la promotion du Code des bonnes pratiques au sein de leurs membres et de veiller à la résolution des conflits via la médiation.

Le code prévoit notamment :

- Des délais de signature des contrats annuels, dans un délai de 3 mois à partir du début des négociations,
- Les conditions de tarifs durant les négociations de renouvellement des contrats,
- Les conditions de rupture totale ou partielle des relations commerciales,
- Les modifications de tarifs, prévues dans le contrat, qui doivent être communiquée au moins trente jours à l'avance,
- Les opérations promotionnelles
- Les pénalités logistiques,
- L'accès à l'innovation,
- La médiation dans le processus de résolution des conflits entre deux entreprises ;

Lorsqu'un opérateur ne respecte pas ses engagements et que cela affecte plusieurs partenaires économiques, les associations signataires ou les organisations qui les représentent peuvent promouvoir, auprès du comité de suivi, **la mise en place d'une procédure de réclamation collective confidentielle et anonyme** permettant de statuer sur la conformité ou la non-conformité de ces pratiques.

Sur le site du ministère espagnol en charge de l'Agriculture³³ figurent toutes les informations sur le code, y compris sa traduction en anglais, les procédures d'adhésion, les règles d'utilisation du logo, la liste des entreprises et associations adhérentes.

³³<https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/cadena-alimentaria/buenas-practicas>

4.3.2 La médiation dans le processus de résolution des conflits, en premier lieu responsabilité des entreprises

La première étape pour la résolution des conflits se situe entre les deux entreprises. **Les entreprises hors PME adhérant au Code doivent concevoir et publier une procédure interne de résolution des litiges, qui doit être indépendante des services commerciaux** et dont la fonction est équivalente à celle d'un « médiateur pour les clients et les fournisseurs ». Elle doit fonctionner de manière impartiale et, dans ce cas, avoir la capacité de prendre une décision dans **un délai maximum de 20 jours ouvrables** à compter de la demande.

Si cette procédure ne permet pas la résolution du conflit, les entreprises doivent s'engager dans un processus de médiation ou en cas d'échec de cette médiation, d'arbitrage.

4.3.3 Visibilité des activités de contrôle

Le nombre de contrôles ainsi que les sanctions prises, domaine par domaine, sont visibles sur le site internet de l'AICA, mettant en avant un Etat accompagnant les entreprises et soucieux de l'application de la loi.

Le système d'application des pénalités, va faire intervenir différents acteurs, en fonction de la pénalité demandée : l'AICA est compétente pour décider des sanctions dont le montant ne dépasse pas 100.000 euros. Au-delà de 100.000 euros, ce sont le secrétaire général du ministère en charge de l'Agriculture, puis le ministre qui décident et enfin pour les sanctions dépassant 600.000 euros, le conseil des ministres qui statue sur les sanctions.

Ainsi le niveau politique est informé des entreprises qui ont fortement contrevenu à la loi.

4.3.4 La publication des sanctions

Les sanctions sont publiées trimestriellement sur le site de l'AICA. On y trouve le nom de l'entreprise sanctionnée, la caractéristique de l'infraction, ainsi que l'amende infligée.

* * * *

En conclusion de ce chapitre, la mission constate que l'Espagne est le pays dans lequel les dispositions législatives sont les mieux connues. Si la mission n'a pas trouvé d'information sur le ressenti des acteurs quant au caractère équitable des relations commerciales, le fait qu'il existe un système de plaintes anonymes, utilisé et reconnu comme opérationnel par la profession permet de penser que cela permet d'apaiser le climat des relations.

Mais c'est surtout la construction espagnole de la mise en œuvre de la contractualisation, en s'appuyant sur l'autorégulation du commerce : un code des bonnes pratiques, décidé par les associations nationales, sous le regard des ministères en charge de l'Agriculture et de l'Economie, une instance de régulation interne qui permet de discuter des entreprises dissidentes, et une visibilité des entreprises participantes (logo, registre), le tout assorti d'une instance de contrôle efficace et visible, qui réfère aux ministres pour les sanctions élevées.

En limitant la réglementation aux éléments vraiment nécessaires, l'autorité de contrôle ne se disperse pas dans les mesures à contrôler et a une action positive sur le terrain.

Enfin le fait qu'aucun des quatre pays étudiés n'ait de réglementation aussi contraignante que la nôtre, doit nous pousser à nous demander si la réglementation, prise pour faciliter les relations économiques, n'aurait pas un effet totalement inverse, en rigidifiant les relations des opérateurs et empêchant que des opérateurs de même « force économique » ne construisent leur propre relation commerciale. Ainsi l'évaluation de la loi allemande a montré (voir annexe 7, paragraphe 3) que des pratiques qui paraissent déloyales peuvent avoir leur intérêt, dans certaines situations.

R5. Organiser, comme en Espagne, un code des bonnes pratiques avec son autorité de régulation propre, afin de pouvoir « déréguler » et concentrer la législation, et par conséquent les moyens de contrôle, sur les points portant préjudice aux entreprises.

CONCLUSION

Les spécificités de l'agro-industrie française, couplées à l'attachement particulier des français à l'alimentation conduisent à exacerber les relations commerciales entre industries agroalimentaire et enseignes de la distribution, dans un contexte particulièrement sensible d'inflation des prix agricoles et agro-alimentaires.

Allemagne, Pays-Bas, Belgique et Espagne ne connaissent pas de tensions si fortes, alors que leur réglementation est plus libérale. L'apaisement des relations commerciales n'est donc pas à rechercher dans un renforcement de la législation. Pourtant ce sont les voix qui s'expriment chaque jour, dans quasiment chaque famille professionnelle, chacune proposant une nouvelle mesure pour contraindre soit l'amont, soit l'aval, à accepter leurs conditions.

Cependant le monde de l'agro-alimentaire français ne saurait certainement plus fonctionner sans des lignes fixes, du moins pas dans un premier temps. L'exemple de l'Espagne, qui a permis une autorégulation du commerce agro-alimentaire, accompagnée des ministères en charge de l'Economie et de l'Agriculture, pourrait être un compromis d'avenir. Le travail partenarial des organisations professionnelles pourrait permettre de restaurer la confiance, qui manque désormais cruellement en France.

Mais au-delà, les Pouvoirs publics français, et les parlementaires, doivent pouvoir disposer de données fiables, récoltées auprès des entreprises par un organisme indépendant, public ou privé, qui rechercherait notamment les principales difficultés auxquelles font face les différents maillons de la filière comme le font les Pays-Bas, l'Allemagne ou l'Espagne. Répété régulièrement, ce travail d'enquête permettrait un réel pilotage, tant par les acteurs eux-mêmes, que par les pouvoirs publics, permettant de cibler les contrôles pour une efficacité accrue.

Les deux pays ayant confié les contrôles à des organisations de suivi des marchés agricoles ont une efficacité qui paraît reconnue, ce qui leur permet de rendre public leurs décisions. Ceci permet d'améliorer la visibilité de l'action publique et renforce la confiance générale.

ANNEXES

Annexe 1 :Lettre de mission



**MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE LA SOUVERAINETÉ
ALIMENTAIRE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Cabinet du ministre

Paris, le 08 JAN. 2024

Le Directeur de Cabinet du Ministre
de l'Agriculture et de la Souveraineté
alimentaire

à

Monsieur le Vice-Président du Conseil
Général de l'Alimentation, de l'Agriculture
et des Espaces Ruraux

N/Réf : CI 850428

V/Réf :

Objet : Mission d'expertise et de conseil sur « Que retenir d'une analyse dans quelques pays européens (Allemagne, Belgique, Pays-Bas et Espagne) du rapport de force entre fournisseurs et distributeurs à dominante alimentaire d'un point de vue économique ? ».

En France, les négociations commerciales entre les industriels et les enseignes de la grande distribution sont encadrées principalement par le code de commerce. Les négociations concernant les marques de distributeurs (ou « marques propres ») se déroulent tout au long de l'année, soit de gré à gré, soit par appel d'offres et ne semblent pas faire l'objet de trop de difficultés. En revanche, pour les marques nationales, les négociations qui se déroulent du 1^{er} décembre de l'année n au 1^{er} mars de l'année n+1 (à l'exception de 2024 où elles auront lieu du 5 décembre 2023 au 31 janvier 2024, voir infra), présentent un caractère conflictuel, notamment entre les enseignes de la distribution et les multinationales.

À la suite des États Généraux de l'Alimentation réunis en 2017, trois lois sont venues préciser le cadre de ces négociations afin d'améliorer le partage de la valeur au sein des filières agroalimentaires :

- loi n° 2018-938 du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous, dite loi EGalim 1¹ ;

- loi n° 2021-1357 du 18 octobre 2021 visant à protéger la rémunération des agriculteurs, dite EGalim 2² ;

- loi n° 2023-221 du 30 mars 2023 tendant à renforcer l'équilibre dans les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs³.

.../...

¹ <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFSCITA000037547948>

² <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000044220683>

³ <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFARTI000047377296>

78, rue de Varenne
75349 PARIS 07 SP
Tél : 01 49 55 49 55

Parallèlement, le calendrier des négociations commerciales a été modifié à deux reprises. Premièrement, les négociations ont été rouvertes suite au choc inflationniste concomitant à la guerre en Ukraine, dans le cadre de la charte d'engagements signée par les distributeurs et les fournisseurs le 31 mars 2022, afin de répercuter les hausses de coûts de production. Deuxièmement, la loi n° 2023-1041 du 17 novembre 2023 portant mesures d'urgence pour lutter contre l'inflation concernant les produits de grande consommation⁴ est venue avancer le calendrier des négociations commerciales de manière exceptionnelle pour 2024, afin que les éventuelles baisses des prix convenus se traduisent de manière anticipée dans les prix au détail dans les enseignes des distributeurs.

Par ailleurs, il est fait le constat que la dureté des relations entre les acteurs économiques de l'amont et de l'aval contribue, selon plusieurs rapports du Conseil d'analyse économique et de FranceAgriMer, à l'affaiblissement aussi bien des fournisseurs de l'agroalimentaire que des acteurs de la distribution. Cette situation est souvent comparée aux partenariats organisés au sein des filières en Allemagne, notamment pour les produits distribués sous marque propre par des « hard discounter », qui semblent permettre une répartition de la valeur à la fois plus satisfaisante et plus apaisée.

Dans ce contexte, il est opportun de dresser un état des lieux des relations économiques entre les industriels et les enseignes de la grande distribution dans les pays voisins de la France dont l'économie est comparable, comme l'Allemagne, la Belgique et les Pays-Bas et l'Espagne. Les négociations commerciales semblent s'y dérouler dans un climat moins heurté, alors même que plusieurs enseignes françaises y sont également présentes et négocient avec les mêmes multinationales qu'en France. L'analyse des modes d'organisation et de coopération au sein des filières en France et dans ces trois États membres proches permettra d'identifier des fonctionnements propices au partenariat entre acteurs économiques.

La mission s'attachera dans quatre pays (Allemagne, Belgique, Pays-Bas et Espagne) à :

- faire un état des lieux de la réglementation et des pratiques en matière de négociations commerciales entre industriels et enseignes de la grande distribution. Une attention particulière sera portée aux répercussions sur la chaîne de valeur de l'inflation des coûts des matières premières agricoles et non-agricoles durant la période 2021-2023 ainsi que sur les modalités de révisions et de renégociations contractuelles ;
- faire un état des lieux de la concentration du secteur de la distribution et de celui de l'industrie agroalimentaire, en incluant des « portraits » de deux à trois distributeurs emblématiques par pays, et préciser le poids respectif des marques nationales et des marques de distributeurs ;
- analyser les relations entre acteurs de la production et de la commercialisation pour les produits de marque propre ;
- sur le plan socioéconomique, analyser les stratégies de négociation mises en œuvre par les acteurs et leurs déterminants, afin d'identifier des approches susceptibles d'être reprises ou adaptées au contexte national pour réduire le degré de conflictualité constaté ;
- déterminer les forces et faiblesses des dispositifs en vigueur dans ces trois pays et faire des recommandations pour améliorer les relations commerciales au sein du marché français de l'alimentation faisant intervenir les enseignes de la grande distribution.

Il conviendrait que le rapport de cette mission soit rendu au plus tard fin juin 2024.



Sylvain MAESTRACCI

⁴ <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000048423101>

Annexe 2 : Liste des personnes rencontrées

Nom Prénom	Organisme	Fonction	Date de rencontre
Thierry DAHAN	MASA-Médiation	Médiateur	04/06/2024
Barbara JEANNOT	Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung	Referentin	07/06/2024
Benjamin PERDREAU	LA COOPERATION AGRI	Dir. Comp. Trans.	10/06/2024
Sarah SLOUSS	La coopération agri	Responsable relations distribution	10/06/2024
Vanessa VULVIN	La coopération agri	Droit commercial	10/06/2024
Marine NOSSEREAU	La coopération agri	Directrice affaires juridiques	10/06/2024

Annexe 3 : Liste des sigles utilisés

ACM Autoriteit Consument & Markt - Autorité des marchés et de la concurrence Pays-Bas

AICA Agencia de informacion y control alimentarios - Agence de l'Information et du Contrôle Alimentaire en Espagne

BLE : Bundesanstalt für Landwirtschaft - Office fédéral de l'agriculture Allemagne

EGALIM : Etats généraux de l'alimentation

EM : Etat-membre

ETI : entreprise de taille intermédiaire

FCD : Fédération du commerce et de la distribution

FEEF : Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France

GE : Grande entreprise

GMS : grande(s) et moyenne(s) surface(s)

MDD : marque de distributeur

MIC : microentreprise

MPA : matière première agricole

PCD : pratiques commerciales déloyales (directive PCD)

PE : Parlement européen

PFUE : présidence française de l'Union européenne

PME : petite et moyenne entreprise

RHD : restauration hors domicile

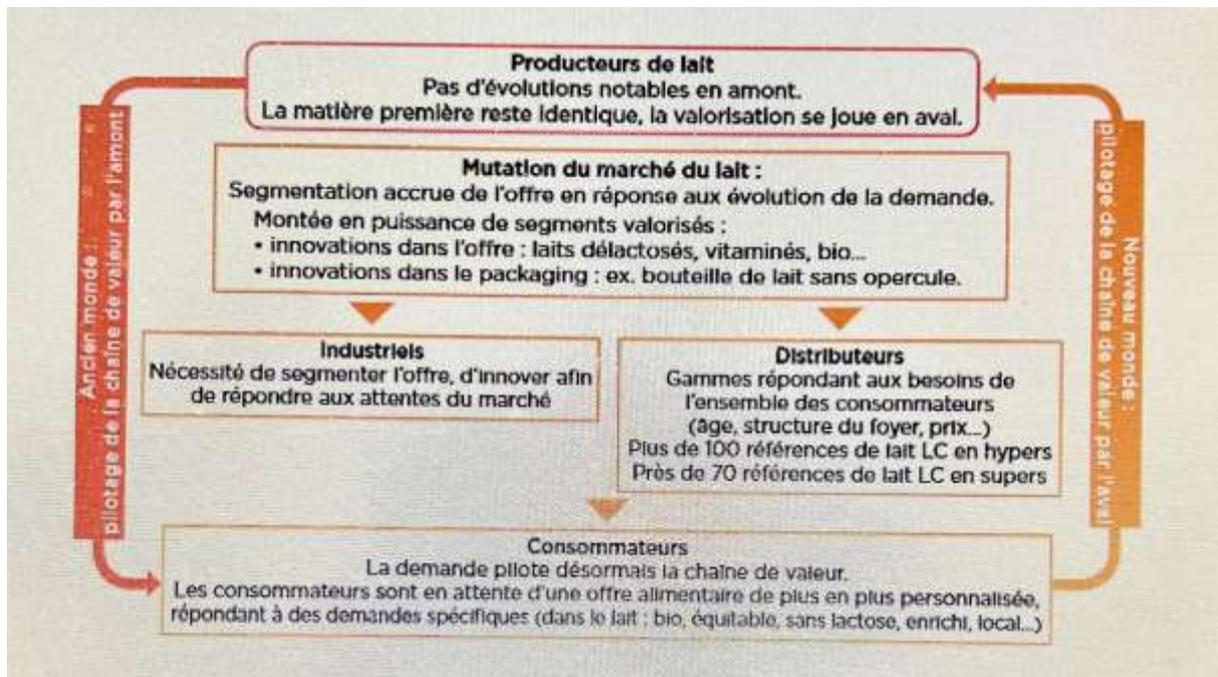
SIQO : signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine

TAE : transition agro-écologique

TPE : très petite entreprise

UE : Union européenne

Annexe 4 : Fonctionnement du marché du lait de consommation³⁴



³⁴ https://www.fcd.fr/media/filer_public/4a/6d/4a6d793e-fc87-43f8-bada-bf84bfd55c6c/evolutions_du_commerce_et_de_la_distribution_-_faits_et_chiffres_2019-_fcd.pdf

Annexe 5 : Indicateurs de souveraineté alimentaire

Les indicateurs compilés offrent des résultats très contrastés selon les filières :

Tableau 1 : Indicateurs de bilan français des principales filières agricoles et agroalimentaires en volumes, source France Agri Mer

	Taux d'auto-approvisionnement	Évolution du Taux d'auto-approvisionnement sur 10 ans	Taux de couverture de la consommation par la production nationale'	Capacité d'exportations	Dépendance aux importations
	Production / Consommation		(Production - exportations) / Consommation	Exportations / (Production + Importations)	Importations / Consommation
	moyenne 3 dernières années	Différence entre moyenne 2019-2021 et moyenne Triennale 10 ans avant (souvent 2009-2011)	moyenne 3 dernières années	moyenne 3 dernières années	moyenne 3 dernières années
Blé tendre	195%	4%	99%	49%	1%
Blé dur (yc pâtes et semoule)	144%	-42%	36%	54%	55%
Orges	292%	47%	95%	67%	2%
Mais	142%	-34%	89%	35%	8%
Riz	8%	-9%	0%	8%	100%
Crème	103%	-14%	64%	28%	36%
Fromage	120%	-16%	64%	36%	36%
MGS (beurre)	78%	-7%	60%	15%	40%
Poudre de lait écrémé	265%	97%	74%	66%	26%
Poulet	81%	-24%	58%	19%	42%
Viande porcine	103%	0%	74%	23%	26%
Ovins	53%	9%	47%	5%	53%
Viande bovine	95%	1%	79%	13%	21%
Soja	48%	33%	32%	14%	67%
Colza	95%	-21%	63%	24%	34%
Tournesol	116%	4%	76%	29%	23%
Féveroles	106%	-196%	78%	22%	20%
Pois	139%	-28%	86%	36%	6%
Fruits tempérés	82%	-14%	63%	16%	37%
Légumes frais	84%	-3%	67%	15%	33%

Annexe 6 : Les éléments clés de la directive 2019/633 sur les pratiques commerciales déloyales (PCD)

La chaîne d'approvisionnement alimentaire est sujette au développement de pratiques commerciales déloyales (PCD) en raison des déséquilibres entre les petits et les grands opérateurs. La directive prévoit une harmonisation minimale des pratiques commerciales déloyales interdites dans tous les États membres (EM) afin de protéger les agriculteurs et les petits fournisseurs contre les pratiques commerciales déloyales identifiées comme les plus problématiques.

1. CHAMP D'APPLICATION EN TERMES D'OPÉRATEURS

La directive protège tout fournisseur de produits agricoles et alimentaires dont le chiffre d'affaires n'excède pas 350 millions d'euros, avec des niveaux de protection différenciés. Elle s'applique dès lors que les chiffres d'affaire entre fournisseurs et acheteurs d'écartent fortement :

CA Fournisseur		CA acheteur
Inférieur 2 M EUR	et	Supérieur 2 M EUR
Entre 2 et 10 M EUR	et	Supérieur 10 M EUR
Entre 10 et 50 M EUR	et	Supérieur 50 M EUR
Entre 50 et 150 M EUR	et	Supérieur 150 M EUR
Entre 150 et 350 M EUR	et	Supérieur 350 M EUR

Elle couvre non seulement les agriculteurs, mais aussi les organisations de producteurs et l'industrie alimentaire en dessous de ce seuil.

Les acheteurs qui sont plus puissants que le fournisseur, c'est-à-dire qui appartiennent à une catégorie de chiffre d'affaires supérieure telle que définie par la directive, ne peuvent pas appliquer de PCD à leurs fournisseurs.

2. PRATIQUES INTERDITES

Il y a dix pratiques interdites et six pratiques qui sont interdites sauf si accord préalable. Il est possible pour les États membres de disposer d'une liste plus longue de pratiques commerciales déloyales, ou d'interdire une pratique dite grise.

10 PCD NOIRES (interdites, quelles que soient les circonstances, le fournisseur ne peut pas les accepter, elles sont interdites quoi qu'il arrive) :

- Paiements à plus de 30 jours pour les produits agricoles et alimentaires périssables
- Paiements à plus de 60 jours pour les produits agroalimentaires non périssables
- Annulations à court terme de commandes de produits agroalimentaires périssables
- Modifications unilatérales du contrat par l'acheteur
- Paiement pour des services non liés
- Transfert à l'acheteur des risques de perte et de détérioration
- Transfert au fournisseur des coûts d'examen des réclamations des clients
- Refus d'une confirmation écrite des accords de fourniture par l'acheteur, malgré la demande du fournisseur
- Utilisation abusive de secrets commerciaux par l'acheteur

- Représailles commerciales de la part de l'acheteur
- Transfert des coûts d'examen des plaintes des clients au fournisseur

6 PCD grises (interdites uniquement si elles n'ont pas fait l'objet d'un accord préalable en termes clairs et non ambigus entre les parties) :

- L'acheteur renvoie les produits invendus au fournisseur
- Paiement par le fournisseur pour le stockage, l'exposition et le référencement
- Paiement par le fournisseur pour la promotion
- Paiement par le fournisseur pour la publicité
- Paiement par le fournisseur pour le marketing
- Paiement par le fournisseur pour le personnel de l'acheteur, l'aménagement des locaux.

Les États membres peuvent adopter des règles nationales allant au-delà du champ d'application de la directive, par exemple en protégeant davantage de fournisseurs, y compris ceux dont le chiffre d'affaires est supérieur à 350 millions d'euros, ou en ajoutant des pratiques commerciales déloyales à la liste des pratiques noires et grises. Toutefois, ces mesures ne peuvent pas fausser le marché intérieur.

3. MISE EN ŒUVRE

- Les États membres ont désigné des autorités chargées de faire appliquer les nouvelles règles, y compris la capacité d'imposer des amendes et d'ouvrir des enquêtes sur la base de plaintes.
- La directive protège la confidentialité des plaignants, répondant ainsi à la crainte de ces derniers de subir des représailles de la part de l'acheteur. Par exemple, un producteur qui souhaite porter plainte peut invoquer la confidentialité (de son identité et de ses secrets d'affaires) lorsqu'il s'adresse à l'autorité chargée de l'application de la législation. Le plaignant peut également demander à une organisation de producteurs dont il est membre de porter plainte en son nom.

4. APERÇU DES DATES DE TRANSPOSITION

En décembre 2022, tous les États membres avaient transposé la directive.

Annexe 7 : Allemagne, le contexte des relations commerciales

D'après l'enquête menée par le ministère fédéral en charge de l'agriculture en 2023, **25 % des fournisseurs agro-alimentaires allemands ont le sentiment en ce qui concerne les conditions contractuelles et les pratiques commerciales d'avoir été traité de manière injuste et 10% de manière très injuste.**

En 2023 10% des fournisseurs déclaraient ne pas avoir connaissance de la loi

1) Le cadre général législatif général

Pas de contrat écrit obligatoire

Le contrat de vente est traité dans le code civil allemand (BGB), aux articles 433 à 479 et dans le code de commerce (HGB) aux articles 373 à 381.

Le contrat de vente est conclu lorsque se rencontrent une offre et une acceptation (expresse ou tacite). L'offre est une proposition de contracter de manière claire. Elle précise le prix, l'objet de la vente, et manifeste la volonté de l'offrant de se lier en cas d'acceptation. Aucune condition de forme n'est requise : le contrat peut être écrit ou oral.

En droit allemand, ce qui est négocié entre les parties ne sont pas des CGV.

Le recours aux CGV est très fréquent en Allemagne. Entre commerçants, l'envoi des CGV dans la lettre de confirmation de la commande est normalement suffisant.

Défini par l'article 305 alinéa 1 du Code civil allemand (BGB) les conditions générales d'affaire sont toutes les clauses contractuelles pré-formulées pour une multitude de contrats et qu'une partie impose à l'autre partie du contrat lors de la conclusion du contrat. Par conséquent **les termes du contrat qui ont été négociés individuellement ne sont pas des CGV et ne sont pas sujet à contrôle.** Cependant la jurisprudence interprète cela de façon restreinte, et requiert que la partie qui propose les conditions générales offre une réelle opportunité de négociation au co-contractant.

2) le cadre pour les produits agro-alimentaires : la loi sur le renforcement des organisations et des chaînes d'approvisionnement dans le secteur agricole

La directive 2019/633 a été transposée par la loi sur le renforcement des organisations et des chaînes d'approvisionnement dans le secteur agricole (Agrar-Organisationen-und-Lieferketten-Gesetz - en abrégé : AgrarOLkG) entrée en vigueur le 9 juin 2021. Certaines dispositions de la LAgr sont précisées dans l'ordonnance sur le renforcement des organisations et des chaînes d'approvisionnement dans le secteur agricole (Agrarorganisationen-und-Lieferketten-Verordnung - en abrégé : AgrarOLkV).

Elle s'applique dès lors que les chiffres d'affaire entre fournisseurs et acheteurs d'écartent fortement :

CA Fournisseur		CA acheteur
Inférieur 2 M EUR	et	Supérieur 2 M EUR
Entre 2 et 10 M EUR	et	Supérieur 10 M EUR
Entre 10 et 50 M EUR	et	Supérieur 50 M EUR
Entre 50 et 150 M EUR	et	Supérieur 150 M EUR
Entre 150 et 350 M EUR	et	Supérieur 350 M EUR

Limitée dans un premier temps au 1er mai 2025, l'interdiction des pratiques commerciales déloyales protège également les grandes entreprises des segments des produits laitiers, de la viande, des fruits, des légumes et de l'horticulture dont **le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 4 milliards d'euros dans le segment concerné en Allemagne**. Sont concernés les fournisseurs de produits laitiers, de produits carnés, de fruits, de légumes et de produits horticoles ; y compris les pommes de terre, dont **le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 20 pour cent du chiffre d'affaires annuel de l'acheteur**.

L'AgrarOLkG interdit en plus de la liste noire de la directive PCD trois pratiques :

- le renvoi de produits agricoles et alimentaires invendus par l'acheteur au fournisseur sans paiement du prix d'achat (§ 12, interdiction des retours).
- la répercussion sur le fournisseur les frais de stockage de l'acheteur
- la perception des frais de référencement pour les produits commercialisés (§§ 14, 17).

3) un pilotage par le ministère fédéral en charge de l'agriculture

Avant l'adoption de la loi AgrarOLkG le ministère en charge de l'agriculture avait réalisé une enquête auprès des entreprises de la chaîne alimentaire, ce qui a permis, avec l'enquête de 2023, d'évaluer l'impact de la loi.

L'évaluation montre une efficacité des dispositions prises dans le cadre de l'AgrarOLkG. Les contrats ont été adaptés et les pratiques commerciales interdites sont moins fréquentes. Toutefois, le recours à des pratiques commerciales déloyales interdites est toujours constaté. Il est également apparu qu'au-delà des pratiques interdites, d'autres pratiques jugées déloyales sont utilisées, tels les accords contractuels relatifs aux pénalités contractuelles ainsi que les commandes à court terme.

Parallèlement, il est apparu clairement au cours du processus d'évaluation que certaines pratiques classées comme accords interdits de manière générale, peuvent dans certaines circonstances entraver des relations commerciales perçues comme équitables par les deux parties.

En 2023, 26 pour cent des fournisseurs et 44 pour cent des acheteurs indiquent qu'il y a eu des adaptations de contrats en 2021 et 2022 en raison de la loi AgrarOLkG.

4) La mise en œuvre de la loi est confiée l'Office fédéral de l'agriculture et de l'alimentation (BLE), organisme de suivi des marchés

Le BLE a pour objet de veiller à la mise en œuvre de la loi, d'apporter des informations aux entreprises, notamment par le biais d'une foire aux questions ou de saisine par internet. En 2023 une quarantaine d'entreprises ont sollicité le BLE.

Le BLE est chargé des contrôles, mais non doté de pouvoirs ad hoc par la loi, il ne peut enquêter que sur la base d'un soupçon, qui peut provenir soit de dénonciation soit d'indices trouvés dans

l'espace public.

Le BLE a mis une équipe de 6,5 ETP en 2023 en charge de la mise en œuvre de la loi. Ce nombre paraît insuffisant tant au BLE qu'au ministère en charge de l'agriculture.

Possibilité de plaintes anonymes, mais relativement peu utilisée actuellement

Sur le site du BLE, il y a une rubrique, avec la possibilité de déposer plainte on line, et de demander le respect de l'anonymat (optionnel). En 2023 onze plaintes ont été reçues, deux ont été déposées par des associations au nom d'entreprises membres concernées. Le nombre de onze plaintes doit être évalué en tenant compte du fait que la possibilité de déposer une plainte est "l'ultima ratio" pour de nombreuses personnes concernées. Elles n'y ont recours que lorsque les autres possibilités ont été épuisées ou qu'elles estiment que la poursuite de la relation commerciale est peu probable.

En 2023, la BLE a engagé cinq procédures relatives à des pratiques commerciales interdites - dont deux à la suite de plaintes et trois d'office.

Annexe 8 : Belgique, le contexte des relations commerciales

1. Le cadre juridique

La réglementation est inscrite dans le Code du droit économique.

Les points spécifiques au domaine agro-alimentaire résultent de la transposition de la directive européenne PCD par la loi du 28 novembre 2021 dans le livre VI du Code de droit économique (articles VI.109/4 - VI.109/8).

Ces articles s'appliquent pour les fournisseurs qui ont un chiffre d'affaire de moins de 350 millions d'euros. Cependant les organisations de producteurs reconnues sont protégées même si leur chiffre d'affaires dépasse 350 millions d'euros.

Elle reprend les disposition de la directive PCD 2019/633, avec une petite différence sur les délais de paiement. Une distinction est faite entre deux situations :

- **L'accord de fourniture prévoit la livraison de produits de manière régulière.** Dans ce cas, le délai de paiement maximal est de trente jours après l'expiration d'un délai de livraison convenu, qui ne peut pas dépasser un mois, au cours duquel les livraisons ont été effectuées, ou trente jours après la date d'établissement du montant à payer pour ce délai de livraison, la plus tardive de de ces deux dates étant retenue.
- **L'accord de fourniture ne prévoit pas la livraison de produits de manière régulière.** Dans ce cas, le délai de paiement maximal est de trente jours après la date de livraison ou de trente jours après la date d'établissement du montant à payer, la plus tardive de ces deux dates étant retenue.

2. Mise en œuvre par la Direction générale de l'inspection économique

La Direction générale de l'inspection économique au sein du ministère de l'Économie a été désignée comme autorité nationale d'exécution des PTU en Belgique.

Il est possible de déposer une plainte auprès de la Direction générale de l'inspection économique, après avoir remplis un formulaire détaillé. Le formulaire est facilement accessible et peut être adressée par email. Il est possible de demander prendre les mesures nécessaires pour protéger l'identité du plaignant et toute autre information dont la divulgation serait préjudiciable aux intérêts du plaignant ou de ses fournisseurs. Afin de bénéficier de cette protection, il faut explicitement la demander et la justifier.

La DGAE a aussi le pouvoir de valider les engagements que prendre l'auteur de l'infraction.

3. Plaintes et enquêtes

La Direction générale de l'inspection économique n'a reçu aucune plainte officielle concernant des pratiques commerciales déloyales dans la chaîne d'approvisionnement agricole et alimentaire en 2023.

Compte tenu du nombre limité de plaintes (probablement en raison du "facteur de peur" lié au dépôt d'une plainte) et de la période de transition jusqu'au 15 décembre 2022 pour régler les accords existants, la Direction générale de l'inspection économique a décidé de se concentrer sur les enquêtes d'initiative en 2023. Sur base des informations de la presse et de la consultation des fédérations professionnelles sectorielles, il a été décidé de se concentrer sur le secteur de la viande à cet égard.

En 2023, 10 nouvelles enquêtes d'initiative ont été lancées, dont 9 dans le secteur de la viande et 1 dans le secteur de la betterave sucrière, du détaillant au producteur. Les contrats conclus et

leurs annexes ont été vérifiées quant à la présence de pratiques interdites et, en outre, le respect effectif du délai de paiement de 30 jours, la demande de paiements supplémentaires non liés à la vente des produits alimentaires et les éventuelles modifications unilatérales des contrats ont également été contrôlés.

Pour six entreprises, aucune infraction n'a pu être détectée

Quatre enquêtes sont toujours en cours : des non-respect des délais de paiement dans les 30 jours pour un distributeur et deux transformateurs de viande, ainsi qu'une clause de compensation manifestement disproportionnée pour un distributeur.

4. L'évaluation

La Direction générale de l'inspection économique est bien consciente que des pratiques commerciales déloyales se produisent tout au long de la chaîne d'approvisionnement alimentaire. Toutefois, il semble que les fournisseurs de produits agricoles et alimentaires hésitent à déposer une plainte auprès de la Direction générale de l'inspection économique parce qu'ils craignent une forme de représailles de la part de l'acheteur et ne veulent pas mettre en péril leur relation durable et future ("facteur de peur").

À ce jour, la Direction générale de l'inspection économique n'a pas non plus connaissance d'une quelconque jurisprudence relative à la loi sur les PTU.

Au plus tard le 1er décembre 2024, les ministres en charge de l'Économie, des Classes moyennes et de l'Agriculture évalueront l'application de la loi belge sur les PTU. Un rapport d'évaluation sera soumis à la Chambre des représentants.

5. En discussion actuellement un complément réglementaire

Un projet de décret royal vise à compléter la liste des pratiques commerciales considérées dans tous les cas déloyales dans ces relations (la « liste noire » dans le Code de droit économique) et la liste des pratiques commerciales présumées déloyales jusqu'à preuve du contraire (la « liste grise »).

Liste noire

- L'interdiction de déréférencement déloyal et de déréférencement sans justification écrite préalable
- L'interdiction d'imputation automatique par l'acheteur de dommages et intérêts
- L'interdiction de compensation unilatérale par l'acheteur de pénalités non indemnitaires
- L'interdiction de compensation unilatérale par l'acheteur de dommages et intérêts, sans justification écrite préalable

Liste grise

- L'interdiction pour l'acheteur d'acheter des produits au fournisseur à un prix inférieur à ses coûts de production
- L'application du principe d'imprévision dans les contrats - interdiction du refus de renégociation en cas de circonstances imprévisibles

Annexe 9 : Espagne, le contexte des relations commerciales

Le dispositif législatif :

Loi 12/2013 du 2 août 2013 sur les mesures visant à améliorer le fonctionnement de la chaîne alimentaire Outre les dispositions réglementaires, la loi crée ;

- un code des bonnes pratiques commerciales
- confie à la direction des industries alimentaires le pilotage d'un observatoire de la chaîne alimentaire tant sur les aspects législatifs que sur les prix (Titre IV)
- crée l'Agence de l'Information et du Contrôle Alimentaire le pouvoir de contrôle, de réception des plaintes et d'administration des sanctions (première disposition supplémentaire) et qui détient depuis le 30 juin 2023 un registre des contrats agro-alimentaires, dans lequel tous les contrats doivent être versés obligatoirement, en vue de contrôle

Comme en France, la législation espagnole n'opère pas de distinction en fonction de la taille des entreprises. Cependant en Espagne les CDC ne s'appliquent pas aux entreprises d'hôtellerie et de restauration dont le chiffre d'affaire est inférieur à 10 M € ni aux entreprises proposant des services d'hébergement dont le chiffre d'affaire est inférieur à 50 M € .



1) Le Code des bonnes pratiques commerciales

La loi 12/2013 du 2 août 2013 a imposé la création d'un Code des bonnes pratiques commercial, élaboré en coopération avec les organisations professionnelles nationales, auquel adhèrent sur base volontaire les entreprises. Celles qui adhèrent sont inscrites dans le registre national des bonnes pratiques commerciales en matière d'achat des denrées alimentaires. Elles peuvent présenter un logo spécifique. L'adhésion volontaire au Code des bonnes pratiques conditionne l'accès aux aides et subventions du ministère en charge de l'agriculture pour les produits agricoles et la chaîne alimentaire (art 17 loi du 12/2013 du 2 août 2013)

A ce Code adhèrent les entreprises individuellement ainsi que les organisations professionnelles suprarégionales des entreprises. Celles-ci sont chargées de la promotion du Code des bonnes pratiques au sein de leurs membres et de veiller à la résolution des conflits via la médiation

Le code prévoit notamment :

-Des délais de signature des contrats, dans un délai de 3 mois à partir du début des négociations, un courrier électronique avec preuve de réception permettant de documenter la date de début. En cas de renouvellement de contrat, le contrat suivant doit être négocié au plus tard deux mois suivant son expiration, le contrat précédent restant en vigueur durant ce temps, sauf accord des deux parties.

-Les conditions de rupture totale ou partielle des relations commerciales, avec un préavis écrit. Un préavis de 6 mois est considéré comme raisonnable

-Les modifications de tarifs, prévues dans le contrat doit être communiquée au moins trente jours à l'avance, avec un délai qui peut être plus court pour les produits frais.

-Les opérations promotionnelles doivent être contractualisées très précisément entre les deux partenaires, sur la base de l'intérêt mutuel et de la flexibilité, en mentionnant notamment les baisses de prix appliquées ainsi que les points de vente, puis les résultats de la promotion seront partagés.

-Les pénalités logistiques doivent compenser un dommage et les indemnités doivent être proportionnelle aux conséquences de l'incident.

-Les entreprises s'engagent à favoriser l'accès à l'innovation aux consommateurs

-La médiation dans le processus de résolution des conflits

La première étape pour la résolution des conflits se situe entre les deux entreprises. Les entreprises hors PME adhérant au Code doivent concevoir et publier une procédure interne de résolution des litiges, qui doit être indépendante des services commerciaux et dont la fonction est équivalente à celle d'un « médiateur pour les clients et les fournisseurs ». Elle doit fonctionner de manière impartiale et, dans ce cas, avoir la capacité de prendre une décision dans un délai maximum de 20 jours ouvrables à compter de la demande.

Si cette procédure ne permet pas la résolution du conflit, les entreprises doivent s'engager dans un processus de médiation ou en cas d'échec de cette médiation, d'arbitrage (loi 60/2003).

Une commission de suivi (ou surveillance) du Code comprend 16 membres dont 2 du ministère en charge de l'agriculture et deux du ministère en charge de l'économie, les autres étant issus de la filière agro-alimentaire. En cas de non-respect du code par un opérateur affectant plusieurs opérateurs, les associations ou organisations signataires qui les représentent peuvent être consultées. Ces dernières peuvent déposer une procédure de plainte collective confidentielle et anonyme auprès de la Commission de suivi ; qui déterminera alors si l'opérateur respecte ou non le code.

2) L'Agence de l'Information et du Contrôle Alimentaire (AICA)

En Espagne, l'AICA (Agence de l'Information et du Contrôle Alimentaire) est un organisme autonome sous l'autorité du ministère de l'agriculture, de l'alimentation et de l'environnement met en œuvre la réglementation concernant les relations commerciales dans le domaine alimentaire. Elle possède aussi quelques missions annexes, comme le contrôle du registre d'information pour les secteurs viticole et oléicole. Son budget en 2022 était de 9,3 M euros.

L'AICA doit établir et développer le système de contrôle, traite les demandes d'informations ainsi que les plaintes et effectue les propositions de sanctions qui sont prises par l'AICA elle-même ou Commission nationale de la Concurrence pour les irrégularités trouvées lors de l'examen des plaintes ou résultants des contrôles.

Tous les contrats alimentaires doivent y être déposés depuis le 30 juin 2023, suite au décret royal 1028/2022 du 20 décembre 2022, mettant en œuvre le Registre des contrats alimentaires, avant la livraison des produits ;

2-1) Publication obligatoire des sanctions :

L'AICA est compétente pour décider des sanctions dont le montant ne dépasse pas 100 000 €. Au-delà de 100 000 €, ce sont le secrétaire général du ministère en charge de l'agriculture, puis le ministre qui décident et enfin pour les sanctions dépassant 600 000 euros, le conseil des ministres qui statue sur les sanctions.

Depuis 2021 l'AICA a l'obligation de publier, sur une base trimestrielle, les sanctions imposées pour des infractions graves et très graves qui sont définitives dans le cadre d'une procédure administrative ou, si un recours administratif a été introduit, dans le cadre de la procédure judiciaire. Cela comprend l'identification de l'auteur de l'infraction, l'infraction sanctionnée et la sanction imposée.

2-2) Activité de contrôle en 2023 :

En 2023, 558 entreprises ont été contrôlées, et un total de 2 371 relations commerciales entre opérateurs de la chaîne alimentaire ont été contrôlées. 238 procédures de sanctions ont été engagées.

Par ailleurs 77 plaintes ont été reçues et 62% ont donné lieu à sanctions (51).

Au total 3061 infractions ont été relevées.

2-3) Les résultats des contrôles depuis la création de l'AICA (2014-2023) :

Les principales infractions relevées depuis la création de l'AICA : 52% des sanctions concernent le non respect des délais de paiement, ceux-ci étant concentrés dans le secteur du commerce de gros et dans l'industrie agro-alimentaire. 48% des sanctions proviennent du secteur des fruits et légumes, 15% du secteur vitivinicole et 13% du secteur laitier.

52% du montant des sanctions prononcées sont à l'encontre de la distribution commerciale.

2-4) Les plaintes enregistrées par l'AICA depuis sa création (2014-2023)

Les plaintes sont déposées auprès de l'AICA ou des communautés autonomes. L'AICA informe que toutes les plaintes sont traitées de façon confidentielles. Par ailleurs la loi prévoit la protection de l'identité du plaignant également au cours de la procédure judiciaire. Il faut cependant que le plaignant déclare son identité pour que la plainte soit enregistrée. **77 plaintes ont été déposées en 2023, 482 depuis sa création en 2014, mais seules 210 ont été déclarées recevables.**

Les plaintes sont essentiellement déposées par des organisations de producteurs (90 sur 210) ou des producteurs (102 sur 210) contre une seule plainte de la part des distributeurs. Les secteurs les plus soumis à plaintes sont le vin ainsi que le secteur laitier.

En 2023 43% des sanctions s'appliquent aux secteur des fruits et légumes et 25% dans la viticulture.

3) L'observatoire de la chaine alimentaire

Directement piloté par la direction des industries alimentaires du ministère en charge de l'agriculture, l'observatoire de la chaine alimentaire **a édité en 2023 un rapport sur la chaine alimentaire**

L'objectif global de l'Observatoire est de parvenir à un équilibre correct entre les maillons de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, afin de garantir une concurrence loyale, équitable et efficace. De cette manière, la transparence et l'efficacité du processus de commercialisation sont encouragées et les éventuelles situations de déséquilibre dans les prix des produits tout au long de la chaîne alimentaire peuvent être détectées.

Par son travail, l'OCA vise à apporter une meilleure connaissance des marchés et une plus grande transparence, tant dans la formation des prix que dans le développement des relations commerciales entre les acteurs.

Annexe 10 : Pays-Bas, le contexte des relations commerciales

Avant la transposition de la directive 2019/633 sur les pratiques commerciales déloyales, les Pays-Bas n'avaient pas de dispositions nationales concernant les PCD.

1 La législation en matière commerciale est relativement simple

Le contrat écrit n'est pas obligatoire, mais dans les relations commerciales dans la chaîne alimentaire le fournisseur peut en demander un.

Le formalisme de la contractualisation est relativement simple, le fait de ne pas réagir à un contrat reçu vaut acceptation.

Les conditions générales de vente claires et compréhensibles (Code civil, livre 6 – art 231-232)

Les principales dispositions sont dans le code civil, qui prévoit notamment les conditions générales de vente.

Elles doivent être formulées de façon claire et compréhensibles et ne doivent pas constituer l'essence du contrat, c'est-à-dire une clause dont l'importance est telle que, sans elle, le contrat n'aurait pas été conclu ou qu'il n'y aurait pas eu d'accord sur la substance du contrat. Parmi les exemples de clauses essentielles mentionnées dans les travaux parlementaires, on peut citer le prix à payer par l'autre partie, la quantité, le poids ou la qualité du type de biens vendus

(art 6.232 : "La partie adverse est liée par les conditions générales même si, au moment de la conclusion du contrat, l'utilisateur a compris ou aurait dû comprendre qu'il n'en connaissait pas le contenu". Une clause des conditions générales est annulable si elle est déraisonnablement onéreuse pour l'autre partie, compte tenu de la nature et du contenu de la convention, de la manière dont les conditions ont été conclues, des intérêts mutuellement reconnaissables des parties et des autres circonstances de l'espèce".

Le principe du caractère raisonnable et juste

Les co-contractants doivent négocier de façon juste et raisonnable et prendre en compte les intérêts de chacun.

La loi prise en transposition de la directive 2019/633 s'écarte peu de celle-ci.

Outre les pratiques interdites, certain nombre d'autres pratiques sont également interdites, sauf accord écrit. Il s'agit notamment du retour de produits invendus sans paiement, ou la facturation aux fournisseurs de frais de stockage, d'inclusion dans la gamme, de promotion tels que le marketing et les remises sur les produits issus des promotions.

Néanmoins aux Pays-Bas, compte tenu des seuils retenus, ce sont majoritairement des agriculteurs qui sont concernés dans leurs relations avec l'aval.

2 Aux Pays-Bas, ce sont majoritairement les commerçants qui pratiquent des mesures déloyales

Lors de l'enquête conduite par l'AMC (voir ci-dessous) les producteurs et fournisseurs de denrées alimentaires victimes de pratiques commerciales déloyales ont été interrogés "ouvertement" sur le type d'acheteur qui imposent ces pratiques. Dans plus d'un tiers des réponses ont été mentionné les commerçants. Loin derrière, on trouve les transformateurs et les supermarchés (tous deux mentionnés par environ 17 %). Environ 5 % des répondants ont été victimes de pratiques commerciales déloyales de la part d'usines et 4 % de la part de stations d'emballage. Ceci peut s'expliquer par le fait que la première mesure déloyale dont 21 % des personnes ont été victimes, est le retard de paiement.

3 L'ACM, Autoriteit Consument & Markt (Autorité des marchés et de la concurrence)

L'ACM est chargée des contrôles et des plaintes sur le respect des pratiques commerciales anticoncurrentielles aux Pays Bas. C'est une autorité administrative indépendante, chargée de garantir le bon fonctionnement des marchés pour les particuliers et les entreprises.

Pour laisser une plainte anonyme, l'ACM dispose d'une ligne téléphonique spécifique pour la cellule d'Intelligence, qui conservera les données personnelles et ne les transmettra pas aux enquêteurs.

L'ACM a commandé une étude à l'institut I&O Research en 2022 afin d'évaluer la connaissance de la loi et du rôle de l'ACM par les partenaires économiques agro-alimentaires. Les entrepreneurs qui ont participé à l'enquête font tous partie du groupe cible qui peut déposer une plainte en cas de pratiques commerciales déloyales. Pourtant, les trois quarts d'entre eux (74 %) n'avaient jamais entendu parler de la loi avant cette enquête.

4 Un organe de règlement des litiges obligatoire pour les acheteurs-De Geschillencommissie Oneerlijke Handelspraktijken Landbouw- en Voedselvoorzieningsketen.

Fonctionnant depuis le 1er janvier 2022, le Comité des litiges sur les pratiques commerciales déloyales dans la chaîne d'approvisionnement agricole peut être saisi dans le cadre d'une procédure civile dans. Elle prend une décision contraignante sur la question de savoir qui a raison et peut également accorder des dommages-intérêts. Cependant elle ne peut être saisi que dans le cadre de l'opposition d' un "petit" fournisseur à un "gros" acheteur. Les acheteurs, quel qu'ils soient, sont tenu par la loi de coopérer à la procédure devant la commission

Cette Commission offre la possibilité de demander anonymement l'expertise d'un point juridique pour un fournisseur (par exemple par crainte des représailles dans la relation individuelle avec l'acheteur), via un mandataire qui soumettra le litige au comité des litiges sans divulguer l'identité du fournisseur.

La décision du comité est contraignante pour les parties, à moins que l'une d'entre elles n'ait porté le litige devant les tribunaux dans un délai de trois mois à compter de l'envoi de la décision aux parties. Dans le cas d'une plainte anonyme, la décision n'est jamais contraignante.

Un acheteur peut aussi porter un litige devant la commission, mais le fournisseur est dans ce cas libre d'accepter cette procédure.

En 2022 un seul cas a été porté devant la Commission.

Annexe 11 : Le code de bonnes pratiques espagnol de bonnes pratiques commerciales

DANS L'APPROVISIONNEMENT EN DENRÉES ALIMENTAIRES
(traduction avec DeepL Pro)

Sur la base de l'expérience acquise ces dernières années, à la lumière des discussions menées et des rapports produits, dans le cadre de l'"Observatoire des prix alimentaires".

Considérant les expériences d'autorégulation dans le secteur agroalimentaire en Espagne, notamment le "Codi de bones pràctiques comercials al llarg de la cadena alimentària a Catalunya", l'"Acuerdo sobre Recomendaciones de Buenas Prácticas FIAB/ASEDAS" et les recommandations de l'AECOC pour une "Administración Comercial Eficiente".

Vu les informations de référence de l'UE disponibles, en particulier les travaux du groupe de haut niveau sur la compétitivité de l'industrie agroalimentaire (GHN), les consultations menées par la Commission européenne dans le "Livre vert sur les pratiques déloyales dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire et non alimentaire d'entreprise à entreprise en Europe" [COM(2013) 37 final], ainsi que la communication ultérieure de la Commission intitulée "S'attaquer aux pratiques commerciales déloyales d'entreprise à entreprise dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire" [COM(2014) 472 final], et l'"Accord européen sur les principes de bonnes pratiques d'entreprise à entreprise dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire et non alimentaire" [COM(2014) 472 final], et l'"Accord européen sur les principes de bonnes pratiques d'entreprise à entreprise dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire et non alimentaire" [COM(2014) 472 final], ainsi que la communication ultérieure de la Commission intitulée "Lutter contre les pratiques commerciales déloyales entre entreprises dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire" [COM(2014) 472 final], et l'"Accord européen sur les principes de bonnes pratiques en matière de relations verticales dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire".

Tenant compte des dispositions de la loi 3/1991, du 10 janvier 1991, sur la concurrence déloyale et de la loi 15/2007, du 3 juillet 2007, sur la défense de la concurrence et des autres réglementations nationales et communautaires en la matière, ainsi que des rapports de la Commission nationale des marchés et de la concurrence (CNMC) et d'autres organismes compétents.

Prenant en considération que la loi 12/2013, du 2 août, sur les mesures visant à améliorer le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, a notamment pour objectif de permettre un meilleur équilibre et une plus grande transparence dans les relations commerciales entre les différents opérateurs de la chaîne, d'améliorer l'accès à l'information et la traçabilité tout au long de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, ainsi que la réglementation des pratiques commerciales, en promouvant, entre autres mesures, la formalisation de codes de bonnes pratiques commerciales dans les contrats entre les opérateurs afin d'atteindre ces objectifs.

considérant que le titre III de la loi précitée est consacré aux systèmes de contrôle volontaires, établis sous la forme de codes de bonnes pratiques, le chapitre I étant consacré à la réglementation d'un code de bonnes pratiques commerciales en matière de contrats alimentaires, dont la promotion est confiée au ministère de l'agriculture, de l'alimentation et de l'environnement, en collaboration avec le ministère de l'économie et de la compétitivité, les communautés autonomes et les organisations et associations représentatives de la production, de la transformation, de l'industrie et de la distribution.

Compte tenu du fait que l'article 15 de la loi susmentionnée établit, en ce qui concerne ledit code, son objet, son champ d'application et son processus d'élaboration. L'article 16 est réservé à la spécification de différentes questions sur son contenu, qui doit envisager les principes sur lesquels seront basées les relations commerciales entre opérateurs, ainsi que les systèmes de

résolution des conflits et de médiation que les opérateurs économiques, adhérant à ces derniers, s'engagent à appliquer volontairement dans leurs échanges commerciaux, dans le but de faciliter le développement de leurs relations contractuelles.

Afin de disposer d'un code qui, dans le cadre de la réglementation en vigueur, réponde à ce qui précède et reflète de manière adéquate les différentes circonstances liées aux opérations commerciales des produits alimentaires, les principales associations et organisations, représentatives des différents opérateurs impliqués dans la chaîne agroalimentaire, ont activement collaboré à l'élaboration de ce code.

Les opérateurs de la production, de la transformation, de la commercialisation, de l'industrie et de la distribution, dont les relations sont couvertes par la loi 12/2013 du 2 août 2013 sur les mesures visant à améliorer le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, ainsi que les associations ou organisations de ces opérateurs, conscients que leur contribution la plus efficace à l'amélioration du fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement alimentaire réside dans leur adhésion volontaire au Code de bonnes pratiques commerciales en matière d'approvisionnement alimentaire, s'engagent à respecter les principes et lignes directrices énoncés ci-dessous et à soumettre leurs relations commerciales, dans le cas des opérateurs, et leurs activités, dans le cas des associations, aux règles suivantes :

1 Principes de base

1-Les opérateurs, impliqués dans les phases de production, de commercialisation, d'industrie et de distribution, qui adhèrent au présent code, ainsi que leurs associations ou organisations qui y adhèrent, supposent que leurs relations commerciales seront conformes aux principes généraux suivants :

Principe de légalité : Dans l'application du présent code, les opérateurs et leurs associations agissent à tout moment dans le strict respect de la législation applicable, en particulier du droit national et européen de la concurrence.

En supposant, en particulier, le respect des dispositions du Titre II de la loi 12/2013, du 2 août, sur les mesures visant à améliorer le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, dans toutes ses dispositions".

Principe de protection des consommateurs : Les exploitants de la chaîne alimentaire et leurs associations respectent, dans le cadre de la loi et du présent code, les intérêts des consommateurs, en vue de garantir que l'amélioration des relations commerciales se traduise par des conditions d'approvisionnement plus larges et plus variées, plus favorables et plus durables pour les consommateurs. Ils accordent également une attention particulière à l'amélioration de la perception des produits alimentaires par les consommateurs et à la valorisation du secteur alimentaire.

Principes de la liberté d'entreprise, de la liberté du marché et de la liberté contractuelle : Les relations commerciales entre les opérateurs de la chaîne d'approvisionnement alimentaire sont régies par le principe de la liberté contractuelle, les opérateurs étant constitués en entités économiques indépendantes et respectant le droit de l'autre partie d'établir sa propre stratégie et sa propre politique commerciale et de gestion, y compris la liberté de déterminer de manière indépendante s'il convient ou non de conclure un accord.

Les associations et organisations qui adhèrent au code prennent en compte le respect de ces mêmes principes dans le développement de leurs propres activités.

Principe de loyauté : Les relations entre les exploitants de la chaîne alimentaire et entre leurs associations se conforment au principe de loyauté, en vertu duquel ils s'engagent à traiter les uns avec les autres de manière responsable, en toute bonne foi et avec diligence professionnelle. Outre les règles et principes susmentionnés, les relations commerciales entre opérateurs sont

également régies par les principes d'intérêt mutuel, d'équité, de partage équitable des risques et des responsabilités, d'engagement et de confiance.

Principes de transparence, de clarté, de précision et de simplicité : Lorsqu'un opérateur adhérent au code utilise des conditions contractuelles générales dans ses contrats alimentaires, celles-ci doivent respecter les principes de transparence, de clarté, de précision et de simplicité, dans les termes établis par la loi 7/1998, du 13 avril, sur les conditions contractuelles générales.

Principe d'efficacité : Les opérateurs adhérent au Code s'engagent à garantir, dans le cadre de l'ley et du présent accord, une efficacité maximale et une optimisation des ressources dans la distribution des produits de la chaîne alimentaire. Le cadre contractuel d'autorégulation doit permettre une plus grande agilité et sécurité dans les transactions commerciales et approfondir les améliorations d'efficacité qui ont eu lieu ces dernières années ainsi que l'amélioration du développement technologique.

Principe de durabilité de la chaîne d'approvisionnement alimentaire : les opérateurs de la chaîne d'approvisionnement alimentaire et leurs associations s'engagent à envisager les relations commerciales entre les opérateurs sous l'angle de la durabilité globale de la chaîne d'approvisionnement alimentaire.

II Champ d'application du code

2-Ce code s'étend aux relations entre les opérateurs impliqués dans les étapes de production, de transformation, de commercialisation, d'industrie et de distribution de la chaîne alimentaire qui y adhèrent et qui ont lieu en Espagne.

Dans ses aspects propres, le présent code s'étend également aux travaux des associations ou organisations d'exploitants de la chaîne alimentaire qui y adhèrent. Le code est formalisé et enregistré conformément aux dispositions du titre III de la loi 12/2013, du 2 août, sur les mesures visant à améliorer le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, et comme établi dans le décret royal 64/2015, du 6 février, et d'autres règlements d'application.

III Adhérer au code et le quitter

3-Les opérateurs impliqués dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire, ainsi que leurs associations ou organisations, qui souhaitent adhérer au présent Code doivent en faire la demande expresse par écrit, en respectant les exigences du Titre III de la Loi 12/2013, du 2 août, sur les mesures visant à améliorer le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, et dans les termes établis dans son règlement d'application. Cette demande doit être contresignée par les organismes qui, dans chaque cas, ont la capacité et le pouvoir suffisants, et accompagnée de la documentation prouvant le respect des exigences indiquées dans l'article suivant.

4-Les opérateurs intervenant aux stades de la production, de la transformation, de la commercialisation, de l'industrie et de la distribution de la chaîne alimentaire qui souhaitent adhérer au Code de bonnes pratiques commerciales en matière d'achats de denrées alimentaires devront se conformer aux exigences suivantes :

Avoir leur siège sur le territoire national ou, si ce n'est pas le cas :

(a) acheter des produits fabriqués, transformés ou commercialisés dans la chaîne alimentaire espagnole ; ou (b) fournir des produits destinés à être transformés ou commercialisés dans la chaîne alimentaire espagnole.

Exercer des activités commerciales liées à la production, à la transformation, à la commercialisation, à l'industrie et à la distribution d'aliments ou de produits alimentaires,

conformément à l'article 5 de la loi 12/2013 relative aux mesures visant à améliorer le fonctionnement de la chaîne alimentaire.

s'engager à appliquer les principes de bonne pratique énoncés dans le code dans toutes leurs relations commerciales avec d'autres opérateurs de la chaîne alimentaire opérant en Espagne.

5-Les organisations ou associations de niveau supra-autonome représentant les intérêts des producteurs, des transformateurs, des négociants, des industriels et des sociétés de distribution peuvent également adhérer au code sur une base institutionnelle, sans que leurs membres soient liés par celui-ci.

6-Tout opérateur qui souhaite volontairement se désinscrire du présent Code doit le faire savoir en suivant la procédure indiquée à l'article 8 du décret royal 64/2015, du 6 février. Il procédera ensuite à l'annulation de son inscription au Registre national des bonnes pratiques commerciales en matière d'achat de denrées alimentaires.

7-Dans le cas où la Commission de suivi, visée à la section IX, constate que l'une des entreprises ou organisations adhérant au Code a manqué de manière répétée à ses engagements, elle peut proposer au Ministère de l'agriculture, de l'alimentation et de l'environnement la suspension temporaire ou la radiation définitive de son inscription au Registre national des bonnes pratiques des entreprises.

IV Engagements généraux des opérateurs et de leurs associations

8-Clarté et cohérence des contrats et des accords commerciaux :

Les contrats et accords entre opérateurs doivent être rédigés par écrit, en utilisant, dans la mesure du possible, des moyens électroniques pour l'échange d'informations. Lorsque, conformément à la législation applicable, la forme écrite n'est pas possible, une partie doit ensuite envoyer une confirmation écrite à l'autre partie.

Les contrats et les accords doivent être clairs et transparents et contenir autant d'éléments pertinents et prévisibles que possible, y compris les droits et les obligations des parties.

Les contrats et les accords contiennent des règles permettant aux parties de modifier conjointement les dispositions du contrat ou de l'accord en temps utile et en toute conscience et, si nécessaire, les parties conviennent d'une compensation pour tous les coûts qui peuvent résulter de cette modification.

Les associations ou organisations membres s'engagent à promouvoir, dans le cadre de la loi, les contrats et accords écrits entre leurs membres.

9-Prévisibilité des relations commerciales :

L'utilisation de normes et de conditions générales facilitant l'activité commerciale et contenant des clauses raisonnables sera encouragée par les associations ou organisations membres.

10-Exécution des contrats et des accords commerciaux :

Les opérateurs participants s'engagent à introduire des changements opérationnels et de fonctionnement afin de garantir le plein respect des contrats et des accords et l'application de délais de préavis raisonnables pour la résiliation éventuelle d'une relation commerciale, conformément aux conditions prévues par la législation en vigueur.

Les sanctions contractuelles à appliquer en cas d'inexécution doivent être transparentes, justifiées et non disproportionnées par rapport au préjudice subi.

11-Loyauté, confidentialité et respect du droit dans l'échange d'informations :

Les opérateurs, ainsi que leurs associations ou organisations, s'engagent à veiller à ce que les

échanges d'informations soient limités à ce qui est justifié dans le cadre de la relation commerciale entre eux et soient effectués dans le strict respect du droit de la concurrence et des autres législations applicables, et en particulier des dispositions de l'article 13.1 de la loi 12/2013, du 2 août, relative aux mesures visant à améliorer le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement alimentaire. À cette fin, des précautions raisonnables doivent être prises pour garantir que les informations fournies sont correctes et non trompeuses et qu'elles ne sont pas utilisées de manière abusive, et la partie destinataire doit en garantir la confidentialité.

12 Transfert de risque et de responsabilité :

Les opérateurs impliqués dans les étapes de production, de transformation, de commercialisation, d'industrie et de distribution de la chaîne alimentaire doivent assumer leurs propres risques commerciaux, dans le cadre du droit de la concurrence et en particulier des dispositions de l'article 12 de la loi 12/2013, de d'août sur les mesures visant à améliorer le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement alimentaire.

Les opérateurs s'engagent à ne pas transférer unilatéralement les risques ou à ne pas imposer à l'autre partie contractante un besoin de financement pour leurs propres activités commerciales.

13-Justification des exigences commerciales :

Les exploitants de la chaîne alimentaire s'engagent à ne pas utiliser ou mettre à exécution des menaces, ni imposer des conditions ou des exigences injustifiées, pour obtenir des avantages commerciaux, en particulier lors des négociations entre les parties.

Les opérateurs s'engagent à assurer la meilleure planification, réception, stockage et présentation des marchandises livrées. Si, pour des raisons opérationnelles, une partie doit avancer, retarder ou interrompre la livraison ou la réception, elle en informe l'autre partie dans les plus brefs délais et en tenant compte de ce qui est indiqué dans l'accord entre les parties. Le calendrier de livraison ou de prise en charge ne doit pas être interrompu en vue d'obtenir un avantage injustifié.

V Clauses de pratiques commerciales communes pour l'ensemble de la chaîne alimentaire

Outre les engagements généraux énumérés au chapitre IV, les exploitants de la chaîne alimentaire et leurs associations ou organisations adhérant au présent code prennent les engagements suivants :

V I Négociation commerciale.

14-Les négociations commerciales annuelles sont conclues et signées par les entreprises concernées dans des délais raisonnables, ne dépassant pas trois mois à compter de leur début, pour l'organisation des activités, sans qu'un retard injustifié imputable à l'une des parties ne soit utilisé pour affaiblir la position de négociation de l'autre partie. À cette fin, un courrier électronique avec preuve de réception par l'autre partie est considéré comme suffisant pour documenter la date de début. Si le renouvellement du contrat alimentaire est prévu, les nouvelles conditions commerciales sont négociées de préférence avant l'expiration du contrat en cours ou dans les deux mois suivant son expiration. Pendant cette période, le contrat précédent reste en vigueur, mais il peut être convenu que les nouvelles conditions commerciales seront antidatées par rapport à l'expiration des conditions précédentes.

V2 Contrats

15-Sans préjudice des dispositions du chapitre I de la loi 12/20 13, les opérateurs impliqués dans les phases de production, de transformation, de commercialisation, d'industrie et de distribution qui sont signataires du présent code formaliseront par écrit les contrats dans toutes les relations commerciales avec tout opérateur de la chaîne d'approvisionnement alimentaire et encourageront les opérateurs avec lesquels ils ont conclu des accords commerciaux à transférer cette pratique au reste des opérateurs de la chaîne.

16-Le contrat doit contenir les termes et conditions applicables à la relation contractuelle entre le fournisseur et l'acheteur. En particulier, le contrat doit clairement indiquer, en plus des dispositions de l'article 9 de la loi 12/2013, les aspects suivants :

Les catégories et références contractées et, chaque fois que cela est possible et jugé nécessaire, les éléments d'accord entre les parties concernant les volumes fixés ou estimés et/ou les établissements où le produit sera référencé.

La procédure de facturation et de recouvrement et la gestion des incidents qui y sont liés, qui doivent respecter les délais de paiement légalement établis.

Les sanctions contractuelles en cas de non-conformité, d'incident ou de toute autre circonstance dûment documentée sont proportionnées et équilibrées par rapport aux deux parties.

Exceptions pour cause de force majeure. En particulier, aucune pénalité ne sera appliquée pour les retards de livraison de produits périssables lorsque ceux-ci sont dus à un cas de force majeure tel que prévu à l'article 2.8) du règlement CE 1857/2006, du 15 décembre 2006, et conformément aux procédures qui y sont établies.

Les contrats de service devraient clarifier les activités et les responsabilités attribuées à chacune des parties contractantes. Les opérateurs et leurs associations collaboreront au sein de l'AECOC pour codifier ces services et les identifier dans leurs relations commerciales.

Dans les nouveaux contrats et lors de la révision ou du renouvellement des contrats existants, l'engagement de résoudre les conflits qui pourraient survenir pendant leur durée, conformément aux dispositions de la section VIII du présent code, doit être inclus dans les contrats.

17-La rupture totale ou partielle de la relation commerciale à durée indéterminée, ou d'une durée égale ou supérieure à un an (y compris les renouvellements), doit être communiquée au moyen d'un préavis écrit dans un délai raisonnable conditionné par les circonstances spécifiques de la relation commerciale, en tenant compte notamment du cas où l'acquisition de matériaux auxiliaires a été convenue, et dans le respect de la réglementation en matière de concurrence et de concurrence déloyale. Pour les nouveaux contrats et lors de la révision ou du renouvellement des contrats existants, le délai de préavis minimum à appliquer est fixé dans le contrat.

18-Si, dans un secteur donné, il existe un contrat type approuvé par l'administration compétente, les entreprises qui souscrivent au code devront l'utiliser dans leurs relations commerciales, sans préjudice du respect du reste des dispositions établies dans le présent code en matière de contrats.

19-Les associations ou organisations représentant les opérateurs qui adhèrent au Code identifient et diffusent parmi leurs membres des modèles de contrats qui, conformément aux dispositions de la loi 12/2013 et du droit de la concurrence, contiennent des améliorations pertinentes dans le régime de passation des marchés.

V3 Médiation.

20-Les associations ou organisations membres s'engagent à promouvoir, auprès de leurs membres, l'utilisation d'instruments de médiation pour faciliter la résolution des différends qui peuvent surgir dans leurs opérations commerciales, en utilisant à cet effet les instruments les plus appropriés, tant publics que privés, y compris ceux qui peuvent être promus par ces associations. Dans tous les cas, l'application de ces mécanismes doit garantir le strict respect de la législation en matière de contrats et d'ententes.

21-Dans le cas spécifique, prévu à l'article 16.1. de la loi 12/2013 du 3 août, faisant référence à l'absence d'accord entre une organisation de producteurs et un acheteur sur le prix des contrats alimentaires impliquant des produits agricoles non transformés lors de leur première vente, le processus de médiation est mené conformément aux dispositions de la section 1^a, chapitre II, du décret royal 64/2015 du 6 février.

V4 Fonctions contractuelles.

22-Les parties identifient les personnes qui sont accréditées pour agir dans les domaines suivants la représentation directe ou indirecte de leurs entreprises respectives, en indiquant également les fonctions qui leur sont confiées.

23- Lorsque des informations sont échangées entre les parties, elles doivent l'être par écrit, en temps utile, en se limitant à ce qui est justifié dans le cadre de la relation commerciale, dans le strict respect du droit de la concurrence et des autres lois applicables. Les parties veillent raisonnablement à ce que les informations fournies soient exactes et non trompeuses.

V.5. Modifications unilatérales des contrats.

24-Aucune des parties ne peut modifier unilatéralement les termes du contrat alimentaire et les conditions commerciales, à moins que cette possibilité et les circonstances et conditions de cette modification n'aient été fixées à l'avance, par écrit et d'un commun accord, conformément aux principes généraux de la loi 12/20 13. Dans les nouveaux contrats et au fur et à mesure que les contrats existants sont révisés ou renouvelés, une compensation raisonnable et proportionnée pour les coûts éventuels pour l'autre partie d'une telle modification contractuelle devrait être fixée dans le contrat, si nécessaire et pour des circonstances spécifiques.

25-Dans le cas où les contrats alimentaires prévoient la modification des prix fixés par rapport au tarif général, la modification par le fournisseur de son tarif général doit être communiquée à ses clients 30 jours à l'avance. Dans le cas d'un produit frais ou périssable, ce délai peut être plus court selon les usages du secteur. Cette communication se fait par un système d'enregistrement écrit, par exemple par courrier électronique. En tout état de cause, les clients peuvent renégocier leurs conditions commerciales particulières ou notifier la résiliation du contrat de fourniture par le même système avant l'entrée en vigueur des nouveaux tarifs.

V 6 Gestion des catégories et innovation.

26 Gestion des catégories

1 Les critères de gestion des catégories doivent être prédéterminés et éviter les traitements inéquitables, tels que l'exploitation par une entreprise de la situation de dépendance économique dans laquelle peuvent se trouver ses clients ou fournisseurs s'ils ne disposent pas d'une alternative équivalente pour l'exercice de leur activité. Une telle situation est présumée lorsqu'un fournisseur, en plus des remises ou conditions habituelles, est tenu d'accorder régulièrement à son client d'autres avantages supplémentaires qui ne sont pas

accordés à des acheteurs similaires.

2 Les opérateurs gèrent les marques de produits alimentaires qu'ils proposent aux consommateurs, tant les leurs que celles d'autres opérateurs, en évitant les pratiques contraires à la libre concurrence ou qui constituent des actes de concurrence déloyale conformément aux dispositions de la loi 15/2007 et de la loi 3/1991, ainsi que les actes de publicité illicites conformément à la loi 34/1988.

De même, un opérateur ne doit pas tirer indûment profit de l'initiative commerciale d'un autre opérateur à son propre avantage, ni constituer une publicité illicite en utilisant, soit sur l'emballage, soit dans la présentation ou la publicité du produit ou du service, des éléments distinctifs qui créent un risque d'association ou de confusion avec ceux d'un autre opérateur ou avec les marques ou les noms commerciaux d'un autre opérateur, tels que visés à l'article 14, paragraphe 2, de la loi n° 12/2013.

Innovation dans la chaîne agroalimentaire.

1 Les opérateurs impliqués dans les étapes de la production, de la transformation, de la commercialisation, de l'industrie et de la distribution qui adhèrent au présent Code s'engagent à collaborer pour faciliter l'accès des consommateurs aux innovations pertinentes dans les produits alimentaires, dans les termes définis à la section 2. Ils s'engagent également à promouvoir et à étendre l'innovation agroalimentaire dans notre pays, en permettant d'augmenter progressivement la présence d'innovations pertinentes dans la chaîne alimentaire.

2 Aux fins du présent code, la définition de l'innovation figurant dans le manuel d'Oslo (OCDE/CE, 2005) sera prise en compte, qui définit l'innovation comme *"l'introduction d'un produit (bien ou service) nouveau ou sensiblement amélioré, d'un procédé, d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'un nouveau système organisationnel dans l'entreprise (en interne ou dans les relations avec le monde extérieur)"*, ce qui implique quatre types d'innovation, selon qu'il s'agit d'un produit, d'un procédé, d'une méthode de commercialisation ou d'une méthode d'organisation.

3 Les organisations et associations adhérant au Code et présentes dans son Comité de suivi s'engagent à collaborer avec le Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et de l'Environnement à la conception et à la mise en œuvre, au sein de ce Comité, d'un "panel de suivi de l'innovation dans le secteur agro-alimentaire".

Ce panel sera mis en place avec les objectifs suivants : a) améliorer l'information sur l'effort d'innovation des différents maillons qui composent la chaîne agroalimentaire dans son ensemble ; b) obtenir des données agrégées sur le secteur qui montrent l'évolution des innovations pertinentes et leur importance dans les différents maillons de la chaîne ; c) contribuer à la diffusion des expériences les plus pertinentes et des meilleures pratiques en matière d'innovation dans l'ensemble de la chaîne ; d) contribuer à la génération et au transfert de connaissances, en termes d'innovation ; e) améliorer la collaboration des différents agents impliqués dans les processus d'innovation.

Afin de promouvoir le développement de l'innovation alimentaire en Espagne, les organisations participant au panel encourageront, en collaboration avec le ministère de l'agriculture, de l'alimentation et de l'environnement, une stratégie de promotion de l'innovation qui nous permettra d'atteindre des niveaux d'innovation similaires à ceux qui existent dans les pays européens qui nous entourent, tout en respectant les règles relatives aux aides d'État établies dans le TFUE et dans les différents règlements ou directives applicables.

V7 Liaison avec les tiers

28 Les opérateurs qui adhèrent au présent code assument les principes suivants en ce qui concerne l'intervention de tiers dans leurs relations commerciales ;

Les normes de qualité imposées par l'acheteur qui rendent nécessaire ou souhaitable l'achat par le fournisseur de produits ou de services auprès de tiers doivent être transparentes, objectives et non discriminatoires par rapport aux autres opérateurs.

Le fournisseur ne peut être tenu, comme condition de la conclusion ou du maintien de ses relations commerciales, de conclure tout type de contrat avec des tiers, à moins que cela ne soit nécessaire à l'exécution du contrat. Une telle exigence ne peut entraîner l'imposition d'une obligation considérée comme abusive ou contraire au droit de la concurrence.

L'acheteur ne peut pas exiger ou inciter le fournisseur à réduire les quantités fournies ou à augmenter les prix, dans ses contrats avec d'autres acheteurs.

Les conditions de la prestation de services doivent toujours être mises à la disposition des deux parties, de même que le rapport sur les résultats réels de la sous-traitance.

Si l'exécution de ce service soulève des doutes quant à son application, chacune des deux parties peut proposer un réexamen du service et, en cas de non-conformité, proposer une compensation proportionnelle immédiate, conformément aux conditions convenues.

V8 Activités promotionnelles

29 Les activités promotionnelles à mener par les opérateurs qui adhèrent au code doivent respecter les principes suivants :

Le lancement et le développement des promotions doivent être effectués sur la base des principes suivants : a) accord et liberté d'accord ; b) intérêt mutuel ; et c) flexibilité pour s'adapter aux circonstances particulières des différents opérateurs.

Les accords sur les promotions commerciales doivent être respectés dans leur nature et leur intégrité. Ces accords, qui doivent être explicitement convenus par les deux parties, contiennent les aspects déterminants de la promotion: les conditions (dates de début et de fin), les prix de transfert, les volumes et toute autre question pertinente, ainsi que les aspects de la promotion relatifs à la procédure, au type, au développement, à la couverture géographique et à l'évaluation des résultats de la promotion.

Le contenu des services de merchandising, des dégustations ou d'autres supports promotionnels nécessaires à certaines actions, dont le but est de provoquer l'acte d'achat, qu'ils soient fournis par le fournisseur ou le distributeur lui-même ou par des tiers -que le choix soit fait par le fabricant ou par le distributeur-, doit être détaillé par écrit, en veillant au strict respect de la législation en vigueur, en particulier en matière de travail, et être soumis à l'approbation des deux parties. Le résultat, quel que soit le fournisseur du service, sera mis à la disposition des parties en temps voulu et sous la forme convenue.

Les opérateurs qui adhèrent au code s'engagent à collaborer avec leurs fournisseurs pour améliorer la perception par le consommateur des produits alimentaires en tant que produits de haute valeur nutritionnelle et de qualité, au moyen d'outils promotionnels appropriés. À cette fin, ils s'engagent à ne pas mener d'activités promotionnelles qui induisent en erreur sur le prix et l'image des produits. En ce sens, afin de ne pas nuire à la perception par le consommateur de la qualité OU de la valeur des produits faisant l'objet d'une campagne promotionnelle, les opérateurs doivent clairement identifier le prix dans les informations publicitaires, sur les affiches et sur les tickets de caisse, de manière à ce qu'il ne puisse pas être trompeur, afin que le consommateur soit conscient de la portée exacte de la campagne promotionnelle.

D'une manière générale, et notamment dans le cadre du développement des activités promotionnelles, les opérateurs adhérant au Code veilleront tout particulièrement à ne pas enfreindre les dispositions de la réglementation en vigueur en matière de vente à perte.

La partie lésée est indemnisée pour toute cause, sans faute de l'autre partie, qui conduit à la non-réalisation de la promotion convenue ou à sa réalisation à des dates ou dans des conditions différentes de celles qui ont été établies. Cette compensation sera fixée d'un commun accord, en tenant compte des effets causés.

Dans les cas où des accords sur des activités promotionnelles sont conclus avec les centrales d'achat, le pourcentage d'adhésion ou de couverture de ces activités par leurs associés est inclus dans l'accord, ainsi que la liste des points de vente auxquels l'adhésion initiale a été donnée, pour autant que cela soit possible et ait été accepté par les parties.

En général, les promotions doivent être convenues conformément à la présente clause. Toutefois, dans le cas de promotions et de campagnes publicitaires menées par les fabricants, sur l'emballage et les étiquettes de leurs produits ou par d'autres moyens qui leur sont propres, et qui ne génèrent pas de coût économique ou opérationnel supplémentaire pour le distributeur, une notification préalable est suffisante pour permettre au distributeur d'être informé.

V 9 Chaîne d'approvisionnement et logistique

30. La logistique est considérée comme un bénéfice partagé dans lequel chaque partie doit assumer sa propre responsabilité, mais dans lequel les entreprises doivent coopérer autant que possible pour garantir une efficacité maximale, essentielle au bon fonctionnement de la chaîne de valeur alimentaire et à la compétitivité de leurs opérateurs. C'est pourquoi les opérateurs membres encourageront l'utilisation d'outils de travail qui leur permettent d'atteindre une efficacité maximale en matière de logistique. En ce qui concerne le chapitre sur les incidents et les retours qui peuvent se produire dans le processus logistique, les aspects suivants seront pris en compte

Cette coopération maximale en matière de logistique sera toujours basée sur le respect intégral des accords concernant : a) l'assurance de la fourniture ; b) les dates et les délais de livraison, qui doivent être documentés dans tous les cas ; c) les commandes minimales, tant pour les références que pour les charges unitaires ; d) les conditions et les niveaux de service dûment identifiés et quantifiés ; e) les délais d'attente et les pénalités ; f) les formats des produits ; et g) les compensations prévues en cas de non-respect des accords susmentionnés, exécutoires dès leur signature.

Les ruptures de stock dues à la mauvaise foi ou à la négligence sont évitées, en compensant le coût économique supporté par la partie responsable. Les ruptures d'approvisionnement, en raison des dommages particulièrement graves qu'elles causent à l'ensemble de la chaîne de valeur et à la crédibilité des entreprises auprès des consommateurs, doivent toujours être évitées par les parties, notamment en menant autant d'activités conjointes de stratégie et de planification, de gestion de la demande et de l'offre, d'exécution et d'analyse qu'il est nécessaire pour assurer l'approvisionnement.

Les contrats établissent les critères à prendre en compte pour déterminer l'indemnité à verser en cas de retour injustifié ou de non-réception des produits. Cette indemnité est proportionnelle au résultat de l'incident et est à la charge de la partie qui en est à l'origine. Il en va de même lorsque les retours sont dus à des défauts ou à des erreurs.

En cas de retours liés à la qualité, une procédure claire de résolution des litiges sera convenue, identifiant les partenaires commerciaux responsables et facilitant la gestion des incidents.

Les contrats définissent les procédures à suivre en cas de rejet, lorsque celui-ci est dû à des défauts observés, y compris ceux causés par des erreurs dans le bon de commande. Ces rejets sont, dans la mesure du possible, identifiés au moment de la livraison/réception des marchandises et sont justifiés et documentés. Dans les autres cas, ils doivent intervenir dans un

délai raisonnable, correspondant à la période de rotation du produit.

Une fois connus, les incidents sont notifiés le plus diligemment possible de manière à garantir leur réception par l'autre partie et, le cas échéant, les pièces justificatives nécessaires sont fournies.

Une fois la plainte formulée par écrit et sous forme documentée, si les parties ne parviennent pas à un accord sur la plainte dans un délai de deux semaines, l'opérateur à l'origine de la plainte peut retirer sa plainte ou recourir aux instruments de résolution des litiges prévus au chapitre VIII du présent code.

Les incidents impliquant la destruction du produit doivent être documentés auprès du fournisseur et doivent être exécutés conformément aux réglementations applicables.

Toute modification d'un aspect du système logistique des opérateurs non prévue dans le contrat est notifiée dans un délai raisonnable et fait l'objet d'un accord si nécessaire.

Les accords conclus entre les opérateurs couvrent les différents aspects de la logistique qui sont applicables et sont respectés conformément aux conditions convenues, notamment en ce qui concerne les formats et les codes des produits.

En tenant compte des principes d'économie et d'efficacité qui préconisent une codification standardisée, les parties s'efforceront de parvenir à une unification interne des codes au niveau commercial et logistique.

Les parties coopéreront pour se conformer aux normes pertinentes applicables aux pools de palettes et faciliteront le traitement adéquat du retour des emballages et des palettes retournés.

31 En ce qui concerne les procédures de gestion administrative associées à la chaîne d'approvisionnement, les opérateurs adhérents prennent en compte les aspects suivants :

- Identifier correctement les personnes responsables de l'administration et des paiements dans l'entreprise.
- Promouvoir l'utilisation de procédures administratives électroniques (commande, bon de livraison, facture et paiement), en utilisant les mécanismes standard disponibles, afin d'éviter la duplication inutile et inefficace des supports d'information, pour autant que cela n'entraîne pas de coût supplémentaire pour le fournisseur.
- justifier, par le biais de la documentation correspondante, les créances et les charges, en établissant de manière claire et transparente leur nature et en précisant les concepts impliqués, de sorte qu'ils soient parfaitement identifiables par les deux parties.

De préférence, les réclamations relatives aux montants des services, aux incidents ou à toute autre circonstance doivent être formulées dans un délai maximum de deux mois, dans le cas des produits frais saisonniers, ou de six mois dans les autres cas, à compter de l'événement qui a donné lieu au droit de réclamation. En tout état de cause, aucune réclamation ne peut être introduite plus de 24 mois après l'événement qui a donné lieu au droit de réclamation.

V10 Paiements

31 En ce qui concerne les paiements, les opérateurs membres, outre les dispositions de la réglementation pertinente en vigueur, notamment en ce qui concerne les délais maximaux de paiement des produits, agissent conformément aux points suivants :

L'acheteur doit payer l'intégralité des factures reçues, à moins que des frais préalablement convenus dans le contrat alimentaire ou avant l'émission de la facture de services, des pénalités ou tout autre type de règlement ou d'indemnisation du fournisseur ne soient appliqués, sans préjudice de toute action en justice qu'il pourrait juger appropriée.

Considérer, pour le calcul du délai de paiement, la période effective de celui-ci à partir de la réception des marchandises, conformément à la législation applicable.

Si, après l'émission de la facture, il existe des différences de prix et/ou de quantités entre les parties, les dispositions du contrat s'appliquent. En l'absence de prémisses contractuelles, la différence est réglée conformément aux conditions prévues par le droit commercial et au moyen d'une procédure rapide, sans retard indu, permettant le paiement des parties de la facture sur lesquelles il n'y a pas de différences.

Les paiements pour les services de l'acheteur autorisés par la réglementation en vigueur prennent la forme d'une remise sur le prix d'achat, dûment documentée dans la facture du fournisseur.

Les opérateurs souscrivant au Code s'engagent, dans le cas où ils font appel à d'autres sociétés pour facturer les achats effectués auprès de leurs fournisseurs, à ne pas imputer ou facturer de coûts supplémentaires.

Les opérateurs adhérents s'engagent à ne pas appliquer de paiements supplémentaires sur le prix convenu autres que ceux visés à l'article 12 de la loi 12/2013 relative aux mesures visant à améliorer le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement alimentaire. Par conséquent, les paiements supplémentaires sur le prix convenu sont interdits, sauf s'ils se réfèrent au risque raisonnable de référencement d'un nouveau produit ou au financement partiel d'une promotion commerciale d'un produit reflété dans le prix de détail unitaire et ont été expressément convenus et inclus dans le contrat correspondant formalisé par écrit, ainsi que la description des considérations auxquelles ces paiements sont associés.

En cas de modification des taxes, redevances et autres charges et contributions aux systèmes de gestion intégrés pendant la durée des contrats, les dispositions du contrat s'appliquent à cet effet. Dans le cas où cette circonstance n'est pas prévue dans le contrat, son application par les opérateurs ne peut se faire d'une manière considérée comme abusive ou contraire au droit de la concurrence. En tout état de cause, leur mise en œuvre s'effectue dans les délais et selon les modalités prévues par les règles qui les régissent.

V11 Relations avec les tiers

33 Afin de faciliter les relations avec les tiers qui peuvent être impliqués dans la relation contractuelle entre les parties et d'éviter l'existence de divergences liées à ces relations, les deux parties conviennent d'un protocole établissant leur collaboration en matière de traitement des réclamations qui peuvent être faites par des tiers au sujet des produits qui font l'objet de cette relation commerciale. Le protocole susmentionné inclut les conditions dans lesquelles le fournisseur est responsable de ces réclamations.

V12 Communication entre les opérateurs

34 Afin de faciliter les relations et la communication entre les opérateurs qui adhèrent au code, les aspects suivants seront pris en compte :

Communiquer au personnel compétent de chaque entreprise tout ce qui découle des accords contractés, en vue de l'exécution correcte des engagements pris.

Les entreprises qui ne sont pas des PME mettent en place une procédure de résolution des litiges relatifs au respect du présent code, conformément à l'article 42.1.

V13 Sécurité alimentaire, qualité et information des consommateurs.

35 Les opérateurs reconnaissent que la qualité des produits est un objectif commun à tous les participants de la chaîne d'approvisionnement. À cette fin, les opérateurs coopèrent pour la garantir. Les opérateurs, ainsi que leurs associations ou organisations membres, s'engagent à coopérer en matière de sécurité alimentaire, en utilisant les canaux et mécanismes existants à cette fin et à se conformer aux autres exigences de la législation.

36 Les opérateurs et leurs associations ou organisations encouragent la connaissance et l'utilisation de recommandations appropriées sur les critères de qualité du stockage des produits depuis la livraison jusqu'au rayon (température, humidité, palettisation, emplacement, information du consommateur, etc.)

37 Les opérateurs mettent en œuvre une procédure claire et coordonnée pour la résolution des litiges en matière de qualité, en identifiant les interlocuteurs responsables dans les entreprises partenaires et en facilitant la gestion des incidents.

38 Les opérateurs renforceront leurs efforts et leurs ressources pour traiter les plaintes des consommateurs. À cette fin, les canaux de collaboration nécessaires seront mis en place pour une gestion adéquate de ces plaintes, dans laquelle les deux parties collaborent et s'entraident efficacement pour résoudre les incidents.

VI Clauses spécifiques en matière de pratiques commerciales pour certains opérateurs de la chaîne d'approvisionnement alimentaire.

39 Les opérateurs de la chaîne alimentaire qui adhèrent au code s'engagent à respecter les aspects suivants dans leurs relations commerciales avec les producteurs primaires :

Ne pas réorienter vers le marché du frais des produits achetés pour être transformés ou utilisés à d'autres fins.

Encourager l'adoption de mesures qui contribuent à la durabilité du secteur primaire et rémunérer, de manière proportionnée, la valeur que la production agricole apporte aux chaînes d'approvisionnement, en suivant les principes du commerce responsable et en respectant, dans tous les cas, les règles du droit de la concurrence. À cette fin, dans la mesure du possible, la valeur des produits alimentaires saisonniers et locaux sera soulignée dans les stratégies commerciales des opérateurs adhérant au code.

Veiller tout particulièrement au respect de la réglementation applicable en matière d'information sur les denrées alimentaires fournies au consommateur et sur l'origine des produits. En particulier, dans le cas de la commercialisation de fruits et légumes frais, le pays d'origine ou le lieu d'origine réel du produit doit être identifié de manière clairement visible et avec une typographie appropriée, afin qu'il puisse être facilement identifié par le consommateur.

40 Les opérateurs de la chaîne alimentaire, impliqués dans les étapes de la commercialisation, de la transformation et de l'industrie, qui adhèrent au Code s'engagent à respecter les aspects suivants dans leurs relations commerciales avec le commerce de détail :

Fournir les informations techniques sur le produit et la modification de sa qualité qui sont nécessaires à l'accomplissement des obligations d'information sur les denrées alimentaires à l'égard du consommateur, qui incombent au distributeur. Les informations sont fournies sur des supports appropriés en vue de leur traitement et de leur intégration dans les processus de vente en face à face et à distance. Lorsque le fabricant et le distributeur conviennent de recourir aux services d'un tiers pour satisfaire aux obligations d'information du consommateur découlant de la réglementation en vigueur, ils prévoient dans le contrat les critères de répartition de son coût.

Les fabricants doivent notifier et justifier toute détérioration de la qualité d'un produit faisant l'objet d'un contrat existant, lorsque cette détérioration est susceptible de désavantager ou de léser les consommateurs ou les distributeurs qui mettent le produit à disposition sur le marché.

Les modifications des dates de péremption et d'utilisation figurant sur les fiches d'un produit couvert par un contrat en cours doivent être justifiées et communiquées avec un préavis raisonnable pour permettre au distributeur d'adapter son système logistique.

Le lancement de bons commerciaux ou de coupons de réduction doit faire l'objet d'un accord préalable avec tous les opérateurs concernés, qui doivent accepter expressément les conditions et le calendrier de leur lancement sur le marché, ainsi que la contrepartie envisagée pour l'activité de remboursement et de gestion des coupons. Les opérateurs avec lesquels une telle coopération n'a pas été convenue se réservent le droit de ne pas participer à ces actions promotionnelles et en informent les consommateurs. À cette fin, les parties s'engagent à diffuser et à faire respecter la recommandation de l'AECOC sur les coupons promotionnels.

VII Autres accords

41 Les opérateurs intervenant aux stades de la production, de la commercialisation, de la transformation, de l'industrie et de la distribution qui adhèrent au présent Code prennent également d'autres engagements visant à porter une attention particulière à la garantie de la qualité des produits alimentaires destinés à être mis à la disposition du consommateur, à la réduction du volume des déchets alimentaires aux différents stades de la chaîne et au renforcement de la coopération entre les opérateurs en cas de crise du marché. A cette fin, les opérateurs prennent les engagements suivants :

Disposer, quelle que soit la position de l'opérateur dans la chaîne, de règles de gestion et de manipulation adaptées aux produits, qui permettent de préserver leur qualité et d'atteindre le consommateur dans les meilleures conditions de conservation.

progresser dans l'élaboration de protocoles de travail et de manipulation des aliments, adaptés au type de produits qu'il gère et à la position qu'il occupe dans la chaîne d'approvisionnement, qui lui permettent de contrôler et de réduire les déchets alimentaires.

Les opérateurs membres se sont engagés à progresser dans la mise en œuvre de systèmes de gestion des stocks de produits par une utilisation efficace des commandes et du transport des produits.

Lorsqu'une crise sectorielle survient ou est prévue dans un produit agroalimentaire pour des raisons exogènes au secteur lui-même à n'importe quel point de la chaîne et/ou dans la consommation en raison de la méfiance des consommateurs, les entreprises qui souscrivent au code s'engagent à collaborer étroitement, dans le respect du droit de la concurrence, pour rechercher des stratégies et des mécanismes qui contribuent à en réduire l'incidence.

VIII Respect du code et résolution des divergences.

42 En cas de litige ou de désaccord concernant l'application du présent code entre des entreprises individuelles, les opérateurs adhérents s'engagent à le résoudre de bonne foi et à minimiser, dans la mesure du possible, les coûts opérationnels et de gestion, conformément à la procédure suivante :

1-La première mesure à prendre par l'opérateur qui s'estime lésé est de demander que la question soit résolue à un niveau supérieur de la hiérarchie commerciale de l'entreprise présumée en infraction, dans un délai maximum de 10 jours ouvrables à compter de la présentation de la demande.

À cette fin, les entreprises membres dont la taille est supérieure à celle d'une PME doivent concevoir et publier une procédure interne de résolution des litiges, qui doit être indépendante des services commerciaux et dont la fonction doit être équivalente à celle d'un "médiateur pour les clients et les fournisseurs". Son fonctionnement doit être impartial et, dans de tels cas, elle doit être en mesure de prendre une décision dans un délai maximum de 20 jours ouvrables à compter de l'introduction de la demande.

2-En l'absence de réponse ou d'accord dans les délais susmentionnés, et si la partie qui s'estime lésée souhaite poursuivre la procédure, la résolution du conflit est soumise à un système de médiation ou, à défaut, les parties peuvent recourir directement à un système d'arbitrage, comme prévu à l'article 3. Cette médiation est engagée et réalisée conformément aux dispositions de la loi 5/2012, du 6 juillet, relative à la médiation en matière civile et commerciale et à son règlement d'application.

En adhérant au présent code, les opérateurs acceptent l'engagement de soumettre les litiges entre les parties à la médiation, aux fins énoncées à l'article 6.2. de la loi 5/2012 susmentionnée.

S'ils n'ont pas convenu au préalable de recourir directement à l'arbitrage, si le système de médiation précédent se termine sans avoir abouti à un accord, compte tenu de l'engagement de minimiser les coûts opérationnels et de gestion dans la résolution des conflits, les opérateurs adhérant au Code peuvent recourir aux systèmes d'arbitrage, en suivant la procédure prévue par la loi 60/2003, du 23 décembre, relative à l'arbitrage.

43 Dans le cas où le non-respect par un opérateur des principes énoncés dans le présent code affecte plusieurs opérateurs, les associations signataires ou les organisations qui les représentent peuvent promouvoir, auprès de la commission de suivi, la mise en place d'une procédure de réclamation collective, confidentielle et anonyme, permettant de statuer sur la conformité ou non de ces pratiques avec le présent code.

Le comité de suivi établit dans son règlement intérieur la procédure de réclamation collective d'une manière qui, dans la mesure du possible, est compatible avec le règlement intérieur de l'organe de gouvernance prévu dans les "Principes de bonnes pratiques dans les relations verticales de la chaîne alimentaire" approuvés par les associations européennes représentant l'industrie et la distribution. Le système de notification et la procédure de travail garantissent à tout moment l'anonymat et la confidentialité, ainsi que les règles de concurrence.

IX Comité de suivi du code de bonnes pratiques Commerciales en matière de denrées alimentaires

IX 1 Composition et fonctionnement.

44 La Commission de surveillance du Code, prévue à l'article 16.3 de la loi 12/2013, sera présidée par le directeur général de l'industrie alimentaire et composée en outre d'un total de 16 membres, répartis comme suit :

Deux membres représentant le ministère de l'agriculture, de l'alimentation et de l'environnement, nommés par le ministre.

Deux membres représentant le ministère de l'économie et de la compétitivité, nommés par le ministre de l'économie et de la compétitivité.

Trois membres représentant les producteurs, proposés par les organisations professionnelles agricoles représentant les opérateurs du secteur de la production membres du Code.

Un membre représentant les coopératives agroalimentaires espagnoles.

Quatre membres représentant l'industrie alimentaire, proposés par les organisations et associations sectorielles représentant les opérateurs industriels adhérant au code.

Quatre membres représentant les entreprises de distribution, proposés par les organisations et associations sectorielles représentant les opérateurs du secteur de la distribution moderne et spécialisée qui sont membres du Code.

Un fonctionnaire de la sous-direction générale de la structure de la chaîne alimentaire exerce les fonctions de secrétaire, avec droit de parole mais sans droit de vote lors des délibérations de la commission, et est nommé par son président.

Un représentant désigné par la Commission nationale des marchés et de la concurrence peut y assister en tant qu'invité, avec droit de parole mais sans droit de vote, s'il en fait la demande.

45 La commission de suivi établit son règlement intérieur et le système de contrôle du respect du code. Le comité travaille dans la plus stricte confidentialité et l'anonymat, et un règlement intérieur approprié est établi pour éviter les conflits d'intérêts, ainsi qu'un accord de confidentialité spécifique, en veillant dans tous les cas au respect de la réglementation antitrust. Le comité de suivi prend ses décisions à la majorité simple, la voix du président étant prépondérante en cas d'égalité.

IX2 Fonctions

46 Les travaux de la commission de suivi sont conformes à ce qui suit fonctions :

Le comité de suivi est l'organe responsable de l'interprétation et de la portée des clauses qui composent le présent code.

Contrôler la mise en œuvre et le respect du présent code par les opérateurs et leurs associations ou organisations.

Promouvoir des actions visant à faciliter la sensibilisation au code entre les opérateurs de la chaîne d'approvisionnement alimentaire.

Rendre compte annuellement à l'Observatoire de la chaîne alimentaire des résultats de ses travaux et lui transmettre les propositions qu'il juge opportunes en ce qui concerne l'amélioration et la mise à jour des engagements prévus par le Code.

Conformément aux dispositions de l'article 7 du présent code, elle peut proposer au ministère de l'agriculture, de l'alimentation et de l'environnement la suspension temporaire ou l'exclusion définitive de l'inscription au registre national des bonnes pratiques commerciales des opérateurs dont on sait qu'ils ne respectent pas les termes de leur engagement à y adhérer.

Elle sera informée par ses associations et organisations membres des activités promues parmi ses membres pour promouvoir la connaissance du code et encourager leur incorporation dans celui-ci.

Réaliser, en collaboration avec l'Observatoire de la chaîne alimentaire, la conception et la mise en œuvre du "panel de suivi de l'innovation dans la chaîne agroalimentaire", visé à l'article 27 du présent accord.

Établir, dans son règlement intérieur, la procédure de réclamations collectives prévue à l'article 43 de la présente Convention.

X. Faire connaître le code de bonnes pratiques commerciales en matière d'achats de denrées alimentaires

47 Indépendamment des actions menées par le Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et de l'Environnement pour faire connaître le Code, conformément aux dispositions de l'article 17.3 de la Loi 12/2013, les associations ou organisations représentant les opérateurs de la chaîne alimentaire adhérant au Code s'engagent à utiliser les moyens qu'elles considèrent les plus appropriés pour assurer une diffusion et une information maximales sur son contenu et pour promouvoir l'adhésion la plus large possible des entreprises qui en sont membres.

48 Les opérateurs intervenant aux stades de la production, de la commercialisation, de la transformation, de l'industrie et de la distribution, ainsi que leurs associations ou organisations membres, s'engagent à utiliser la mention "Acogido al Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la Contratación Alimentaria" et le logo qui sera créé à cet effet.

XI. Mise en œuvre du code.

49 Les opérateurs qui adhèrent au présent code examinent et, le cas échéant, modifient leurs contrats pour s'assurer de leur compatibilité avec le présent code, de sorte qu'ils puissent être appliqués après l'adhésion au code dans les nouveaux contrats et dans les contrats faisant l'objet d'une révision ou d'un renouvellement.

50 Le rôle et l'implication des autorités publiques dans l'élaboration du présent code, les attentes légitimes, la "confusion réglementaire", la présomption de légalité ou des circonstances similaires découlant du rôle des autorités publiques dans l'élaboration du présent code ne peuvent être invoqués comme motifs de sanctions pour des pratiques et des comportements mis en œuvre en application du présent code,

Madrid, 24 novembre 2015

Annexe 12 : Bibliographie

Plusieurs rapports parlementaires ont abordé la question des relations commerciales dans les secteurs agricole, agroalimentaire et de la distribution en France :

- Rapport d'information du Sénat relatif à l'inflation et aux négociations commerciales par M. Daniel GREMILLET et Mme Anne-Catherine LOISIER, rapport N°799 publié le 19 juillet 2022³⁵ ;
- Rapport de l'Assemblée nationale visant à sécuriser l'approvisionnement des Français en produits de grande consommation (n° 575) par M. Frédéric DESCROZAILLE, rapport N°575 publié le 11 janvier 2023³⁶ ;
- Rapport du Sénat sur le projet de loi, adopté par l'Assemblée nationale après engagement de la procédure accélérée, portant mesures d'urgence pour lutter contre l'inflation concernant les produits de grande consommation, par Mme Anne-Catherine LOISIER, rapport N°79 publié le 18 octobre 2023³⁷ ;
- Rapport de l'Assemblée nationale sur le projet de loi portant mesures d'urgence pour adapter les dispositions du code de commerce relatives aux négociations commerciales dans la grande distribution (N°1679), par M. Alexis IZARD, rapport N°1690, publié le 4 octobre 2023³⁸.

Rapport de la Commission sur la transposition de la directive (UE) 2019/633 sur les pratiques commerciales déloyales dans les relations interentreprises au sein de la chaîne d'approvisionnement agricole et alimentaire

- COM(2024) 176 final RAPPORT DE LA COMMISSION AU PARLEMENT EUROPÉEN, AU CONSEIL, AU COMITÉ ÉCONOMIQUE ET SOCIAL EUROPÉEN ET AU COMITÉ DES RÉGIONS Mise en œuvre de l'interdiction des pratiques commerciales déloyales pour renforcer la position des agriculteurs et des opérateurs dans la chaîne d'approvisionnement agricole et alimentaire - État d'avancement
- SWD(2024) 106 final COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT Unfair Trading Practices (UTP) - Overview tables on Member States' transposition choices and enforcement activities

Communiqués de presse

- Médiateur des relations commerciales agricole 13 mai 2024
- Pact'Alim 29 mars 2024
- FEEF 22 avril 2024

Autres :

Rapport au Parlement 2023, observatoire des prix et des marges

³⁵ <https://www.senat.fr/rap/r21-799/r21-7991.pdf>

³⁶ https://www.assemblee-nationale.fr/dyn/16/rapports/cion-eco/l16b0684_rapport-fond#

³⁷ <https://www.senat.fr/rap/l23-038/l23-0381.pdf>

³⁸ https://www.assemblee-nationale.fr/dyn/16/rapports/cion-eco/l16b1690_rapport-fond

Allemagne

- Evaluierungsbericht-agrarolk39 gemäß § 59 des Agrarorganisationen-und-Lieferketten-Gesetzes (AgrarOLkG) zu den Regelungen über unlautere Handelspraktiken du Bundesministerium für Landwirtschaft (*Rapport d'évaluation-agrarolkg conformément à l'article 59 de la loi sur les organisations agricoles et la chaîne d'approvisionnement (AgrarOLkG) concernant les règles relatives aux pratiques commerciales déloyales du Ministère fédéral de l'agriculture*)
- Deutscher Bundestag Drucksache 19/26102 19. Wahlperiode 25.01.2021 - Entwurf eines Zweiten Gesetzes zur Änderung des Agrarmarktstrukturgesetzes⁴⁰ (*Deutscher Bundestag Drucksache 19/26102 19e législature 25.01.2021 - Projet de deuxième loi portant modification de la loi sur les structures des marchés agricoles*)
- Verbot unlauterer Handelspraktiken in der Lebensmittellieferkette. Tätigkeitsbericht der Durchsetzungsbehörde für das Jahr 2023 – Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (*Interdiction des pratiques commerciales déloyales dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire. Rapport d'activité de l'autorité chargée de l'application pour l'année 2023 - Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung*)
- Situationsbericht 2023/2024 – Deutsche Bauern Verband (*Rapport annuel 2023-2024 Deutsche Bauern Verband*)

Belgique

- Jaarverslag over oneerlijke handelspraktijken in de relaties tussen ondernemingen in de landbouw- en voedselvoorzieningsketen 2023 – FOD Economie, K.M.O. Middenstand en Energie (*Rapport annuel sur les pratiques commerciales déloyales dans les relations interentreprises de la chaîne d'approvisionnement agricole et alimentaire 2023 - SPF Économie, PME Classes moyennes et Énergie*)
- Communiqué de presse Fédération de l'industrie alimentaire belge (FEVIA) – 3/05/2024 Davantage de pratiques commerciales déloyales interdites : un pas de plus dans la bonne direction !

Espagne

- Informe sobre la aplicación de la Ley 16/2021 de 14 de diciembre, por la que se modifica la ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria- 08/2023 – Ministerio de la agricultura, pesco y alimentacion (*Rapport sur la mise en œuvre de la loi 16/2021 du 14 décembre modifiant la loi 12/2013 du 2 août sur les mesures visant à améliorer le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, ministère de l'agriculture*)
- Informe de la actividad inspectora y de control de AICA, O.A. en el ámbito de la cadena alimentaria ; 31/12/2023, Agencia de informacion y control alimentarios (*Rapport sur l'activité*

³⁹https://w.bmel.de/SharedDocs/Downloads/DE/_Internationales/aussenwirtschaftspolitik/evaluierungsbericht-agrarolk.html

⁴⁰https://www.ble.de/SharedDocs/Downloads/DE/Marktorganisation/Unlautere-Handelspraktiken/Taetigkeitsbericht_2023.pdf;jsessionid=1D2D322A2362B65F7B8A3E0687C1F5EF.internet982?__blob=publicationFile&v=4

d'inspection et de contrôle de l'AICA, O.A. dans le domaine de la chaîne alimentaire ; 31/12/2023, Agence d'information et de contrôle alimentaire)

- Memoria 2022 AICA (*rapport d'activité 2022, AICA*)

Communiqué de presse

- Ministerio de la agricultura, pesco y alimentacion Luis Planas: La AICA será una agencia estatal con mayor estructura para reforzar el control de la cadena alimentaria 3 avril (*Luis Plans : L'AICA sera une agence d'état plus structurée pour renforcer le contrôle de la chaîne alimentaire*)

Pays-Bas

- Site Internet De Geschillencommissie Oneerlijke Handelspraktijken Landbouw- en Voedselvoorzieningsketen.
- Site Internet de Autoriteit Consument en Markt (ACM)
- Communiqué de presse du gouvernement central néerlandais- Wet oneerlijke handelspraktijken landbouw- en voedselvoorzieningsketen in werking- 01/11/2021 (*Entrée en vigueur de la loi sur les pratiques commerciales déloyales dans la chaîne d'approvisionnement agricole et alimentaire*)
- Wet OHP landbouw in de praktijk – Rapport I&O research 12/2022 (*La loi PCD agricole en pratique – Rapport de recherche I&O, 12/2022*)

Annexe 13 : Textes réglementaires sur les relations commerciales

Allemagne

- Bundesgesetzbuch(*Code civil*) art 305 et suivant, 308-309 clauses noires et grises
- Handelsgesetzbuch (*Code du Commerce*)
- Gesetz zur Stärkung der Organisationen und Lieferketten im Agrarbereich -Agrar-Organisationen-und-Lieferketten-Gesetz – AgrarOLkG (*Loi pour le renforcement de l'organisation et la chaîne d'approvisionnement dans le domaine agro-alimentaire*).
- Agrarorganisationen-und-Lieferketten-Verordnung – AgrarOLkV (*Règlement sur les organisations agricoles et la chaîne d'approvisionnement*)

Espagne

- Ley de Mejora de la Cadena Alimentaria - Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria (*Loi 12/2013 du 2 août 2013 pour l'amélioration de la chaîne alimentaire*)
- Ley 16/2021, de 14 de diciembre, por la que se modifica la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria.(*Loi 16/2021 du 14 décembre modifiant la loi 12/2013 du 2 août sur les mesures visant à améliorer le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement alimentaire*)
- Real Decreto 64/2015, de 6 de febrero, por el que se desarrolla parcialmente la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria (*Décret royal du 6 février 2015 mettant partiellement en œuvre la loi 12/2013 du 2 août 2013 relative aux mesures visant à améliorer le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement alimentaire*)
- Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la Contratación Alimentaria (*code de bonnes pratiques pour la contractualisation agro-alimentaire*)
- Decreto 1028/2022, de 20 de diciembre, por el que se desarrolla el Registro de Contratos Alimentarios (*Décret 1028/2022 du 20 décembre sur la création du Registre des contrats alimentaires*)

Belgique

- Code du droit économique
- loi du 28 novembre 2021 (la "loi PCD") dans le livre VI du Code de droit économique (articles VI.109/4 - VI.109/8)

Pays-Bas

- *Wet oneerlijke handelspraktijken landbouw- en voedselvoorzieningsketen* (*Loi sur les pratiques commerciales déloyales de la chaîne d'approvisionnement agricole et alimentaire*)

Annexe 14 : Tableau comparatif des données économiques agro-alimentaires

	Allemagne	Source	Belgique	Source	Espagne	Source	Pays-Bas	Source	France	Source
Chiffres clés pays										
Superficie en 1000 km2	357		30		518		41		672	
Population	84,3 Moi	Eurostat 2023	11,7Mio	Eurostat 2023	48 Moi	Eurostat 2023	17,8 Moi	Eurostat 2023	68,1	Eurostat 2023
	Allemagne	Source	Belgique	Source	Espagne	Source	Pays-Bas	Source	France	Source
Chiffres-clés de la production agricole & principales filières										
SAU en 1000 ha	16 578	Situationsbericht(2)	1368	Situationsbericht(2)	23 914	Situationsbericht(2)	1818	Situationsbericht(2)	27 365	Situationsbericht(2)
NB exploitations	263 000	Situationsbericht(2)	36 000	Situationsbericht(2)	915 000	Situationsbericht(2)	53 000	Situationsbericht(2)	393 000	Situationsbericht(2)
Superficie moyenne exploitations ha	63,1	Situationsbericht(2)	38	Situationsbericht(2)	26,1	Situationsbericht(2)	34,5	Situationsbericht(2)	69,6	Situationsbericht(2)
Part de l'agriculture dans le PIB 2022	1%	Situationsbericht(2)	0,70%	Situationsbericht(2)	2,40%	Situationsbericht(2)	1,50%	Situationsbericht(2)	1,90%	Situationsbericht(2)
rand part de la production agricole européenne,	2		10	Situationsbericht(2)	3	Situationsbericht(2)	4	Situationsbericht(2)	1(17%)	Situationsbericht(2)
Rang Production de céréales EU	2	Atals socio (3)	17	Atals socio (3)	5	Atals socio (3)	21	Atals socio (3)	1	Atals socio (3)
Rang Production de pomme de terre EU	1	UNPT (11)	5	UNPT (11)		UNPT (11)	4	UNPT (11)	3	UNPT (11)
Rang Production de fruits EU		Eurostat 2023 (4)	4 (poire)	Eurostat 2023 (4)	3	Eurostat 2023 (4)	3 (poire)	Eurostat 2023 (4)	3 (pomme)	Eurostat 2023 (4)
Rang Production de légumes EU	1(carotte)	Eurostat 2023 (4)		Eurostat 2023 (4)	1	Eurostat 2023 (4)	1(oignons)	Eurostat 2023 (4)	3	
Rang Lait de EU	1	Eurostat 2023 (4)	10	Eurostat 2023 (4)	2	Eurostat 2023 (4)	14	Eurostat 2023 (4)	3	Eurostat 2023 (4)
Rand production Beurre EU	1	Eurostat 2023 (4)	7	Eurostat 2023 (4)	9	Eurostat 2023 (4)	0 beurre	Eurostat 2023 (4)	2	Eurostat 2023 (4)
Rang production FromagesEU	1	Eurostat 2023 (4)	12	Eurostat 2023 (4)	6	Eurostat 2023 (4)	4	Eurostat 2023 (4)	2	Eurostat 2023 (4)
Rang Production bovine	2	Web Agri (5)	8	Web Agri (5)	4	Web Agri (5)	7	Web Agri (5)	1	Web Agri (5)
Rang Production ovine	9	Eurostat 2023 (4)	Non significatif	Eurostat 2023 (4)	1	Eurostat 2023 (4)	Non significatif	Eurostat 2023 (4)	2	Eurostat 2023 (4)
Rang Production porcine	2	Eurostat 2023 (4)	8 (4%)	Eurostat 2023 (4)	1(22%)	Eurostat 2023 (4)	5 (7%)	Eurostat 2023 (4)	3	Eurostat 2023 (4)

	Allemagne	Source	Belgique	Source	Espagne	Source	Pays-Bas	Source	France	Source
Rang Production bovine	2	Web Agri (5)	8	Web Agri (5)	4	Web Agri (5)	7	Web Agri (5)	1	Web Agri (5)
Rang Production ovine	9	Eurostat 2023 (4)	Non significatif	Eurostat 2023 (4)	1	Eurostat 2023 (4)	Non significatif	Eurostat 2023 (4)	2	Eurostat 2023 (4)
Rang Production porcine	2	Eurostat 2023 (4)	8 (4%)	Eurostat 2023 (4)	1 (22%)	Eurostat 2023 (4)	5 (7%)	Eurostat 2023 (4)	3	Eurostat 2023 (4)
Rang Production de volailles	4				2		5		3	
Part de l'agribusiness dans l'import 2022	9,50%	Situationsbericht(2)	10,20%	Situationsbericht(2)	11,80%	Situationsbericht(2)	13,10%	Situationsbericht(2)	11,10%	Situationsbericht(2)
Part de l'agribusiness dans l'export 2022	7,50%	Situationsbericht(2)	9,60%	Situationsbericht(2)	16,70%	Situationsbericht(2)	14,10%	Situationsbericht(2)	13,80%	Situationsbericht(2)
Taux d'autosuffisance alimentaire	80	Wikipedia (6)	50,6	Wikipedia (6)		Wikipedia (6)	54,3	Wikipedia (6)	111	Wikipedia (6)

	Allemagne	Source	Belgique	Source	Espagne	Source	Pays-Bas	Source	France	Source
Panorama de l'industrie alimentaire										
Chiffre d'affaire IAA 2021	186 Mrd (2)	Situationsbericht(7)	76 Mrd (6)	Situationsbericht(7)	145 Mrd (4)	Situationsbericht(7)	82 Mrd (5)	Situationsbericht(7)	228 Mrd (1)	Situationsbericht(7)
Evolution CA 2021/2020	0,10%	FCD 2024 (8)			4,30%	FCD 2024 (8)	1,10%	FCD 2024 (8)	1,60%	FCD 2024 (8)
Evolution CA 2022/2021	-0,10%	Eurostat			0,20%	Eurostat	0,40%	Eurostat	-0,70%	Eurostat
Evolution CA 10 mois	-2,90%	Eurostat			-2%	Eurostat	-0,30%	Eurostat	-1,30%	Eurostat
Nb IAA	6 000	Situationsbericht(10)	1700		28 335		14144		17 372	
Taille IAA	90% ont moins de 250 salariés				96% ont moins de 50 salariés	MAPA (15)				
CA moyen IAA	36,5 Million €	Situationsbericht (7)			5 Moi €					
part des produits transformés venant du marché national	75%									
Premier secteur en CA	Viande				Viande					
Part des exportations	25%	Statista (12)			31%	MAPA (15)				
Balance commerciale agroalimentaire (2022)	Export : 120 Import : 139,5 Solde : - 19,5	MASA (13)	Exports : 38,3 Imports : 29,9 Solde : + 8,4		Exports : 49,1 Imports : 36,7 Solde : 12,4 (source Douanes Espagne)		Exports : 94,6 Imports : 65,6 Solde : + 29		Exports : 84,1 Imports : 74,7 Solde : + 9,4 (source Douanes France)	MASA (9)

	Allemagne	Source	Belgique	Source	Espagne	Source	Pays-Bas	Source	France	Source
Panorama de la distribution alimentaire										
Part des marques distributeurs	40,20%	Statista (14)	38 % (2022)	Nielsenik (22)	42% (2022)	Nielsen (16)	43,70%	Marketing tribune (21=		
part du discount dans la distribution	44,90%	2020 Top agrar								
MDD chez les	64% (2022)	statista(1)								
Nb de supermarchés	00 en 2022, (37 400	ituationsberic ht (10)							30 000	
CA en milliard €	197,6	Statista (20)	30,72 CA food retail	Gondola (19)	73, 89 consommation alimentaire		50,1 grande distribution alim	levensmiddel enkrant (20)	194,5 Mrds	
Part de la restauration à domicile en valeur	73,8% 2023	Situationberic ht			69,1% 2022	Informe consumo 2022			70% 2022	FCD (18)
Particularité	Le secetur le plus concentré de l'UE				Une concentration moindre de la grande distribution					
Premier distributeur										
Nom	Edeka		Casino?		Mercadona		Albert Heijn	levensmiddel enkrant (20)	Leclerc	
Part du marché	25,3 % 2022				25,6% 2023	El Pais (17)	37,1 (2023)		23,90%	

Sources:					
(1)	https://de.statista.com/statistik/daten/studie/4916/umfrage/marktanteile-der-5-groessten-lebensmitteleinzelhaendler/				
(2)	https://www.situationsbericht.de/3/36-agrarstrukturen-in-der-eu				
(3)	https://atlasocio.com/classements/economie/agriculture/classement-etats-par-production-ble-europe.php				
(4)	https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/APRO_MK_POBTA__custom_3280543/bookmark/table?lang=en&bookmarkId=cb75aca3-5b6a-4a7e-94ae-c292d7c1d8f4				
(5)	https://www.web-agri.fr/exportations/article/841092/l-ue-fait-de-moins-en-moins-le-poids-sur-le-marche-mondial-de-la-viande-bovine				
(6)	https://fr.wikipedia.org/wiki/Liste_des_pays_par_taux_d%27autosuffisance_alimentaire				
(7)	https://www.situationsbericht.de/1/14-ernaehungswirtschaft				
(8)	https://www.fcd.fr/media/filer_public/f5/60/f560b532-9c4c-4630-9e0b-8720b7fe9308/fcd_-_focus_europe_-_conjoncture_dans_la_filiere_alimentaire_-_janvier_2024.pdf				
(9)	https://agriculture.gouv.fr/telecharger/132278				
(10)	https://www.situationsbericht.de/1/15-lebensmittelhandel-und-verbrauchertrends				
(11)	https://unpt.fr/filiere/chiffres-cle				
(12)	https://de.statista.com/themen/4067/lebensmittelindustrie-in-deutschland/#topicOverview				
(13)	https://agriculture.gouv.fr/telecharger/99116?token=fb56edc2f9a583c16cbb94b3cc4a3fd57ed3b07f1000ae641aa48fe5a961ebbf				
(14)	https://de.statista.com/statistik/daten/studie/184142/umfrage/umsatzanteil-von-handelsmarken-im-deutschen-einzelhandel/				
(15)	https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/industria-agroalimentaria/20240126informeanualindustria2022-20234t23ok_tcm30-659567.pdf				
(16)	https://nielseniq.com/global/fr/insights/analysis/2022/comment-linflation-influence-les-performances-des-marques-de-distributeurs-a-lechelle-mondiale/				
(17)	https://cincodias.elpais.com/companias/2023-06-26/mercadona-carrefour-y-lidl-ya-copan-el-42-de-la-venta-de-alimentos-en-espana.html#				
(18)	https://www.fcd.fr/media/filer_public/f5/60/f560b532-9c4c-4630-9e0b-8720b7fe9308/fcd_-_focus_europe_-_conjoncture_dans_la_filiere_alimentaire_-_janvier_2024.pdf				
(19)	https://www.gondola.be/fr/news/le-food-retail-belge-atteint-en-2022-un-chiffre-daffaires-de-3072-milliards-deuros				
(20)	https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1374271/umfrage/umsatz-im-lebensmittelhandel/				
(21)	https://www.marketingtribune.nl/food-en-retail/weblog/2024/01/column-a-merken-gaan-een-lastig-2024-tegemoet/index.xml				
(22)	https://nielseniq.com/global/fr/insights/analysis/2022/comment-linflation-influence-les-performances-des-marques-de-distributeurs-a-lechelle-mondiale/				