Ministère de l'Economie et des Finances

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation

RAPPORT D'ACTIVITE

De janvier 2018 à décembre 2019

MEDIATION
DES RELATIONS COMMERCIALES AGRICOLES

UNE INTERVENTION DE L'AMONT AGRICOLE A L'AVAL ALIMENTAIRE…











Le médiateur des relations commerciales agricoles

LE MOT DU MEDIATEUR



Francis Amand, Médiateur des relations commerciales agricoles

Le présent rapport couvre une période à cheval sur la publication de la loi EGALIM[1], qui en constitue en quelque sorte le pivot.

En offrant à l'ensemble des acteurs des filières agro-alimentaires les outils permettant de raisonner leurs relations économiques, elle donne un rôle central au Médiateur des relations commerciales agricoles. D'abord pour que les acteurs mobilisent les outils à leur disposition, ensuite pour témoigner que les progrès continus peuvent être enregistrés en la matière.

La Médiation s'est attachée à mener une large réflexion pour tenter de mettre fin à la guerre des prix avec différents acteurs représentatifs des industriels et de la grande distribution en partageant avec eux et animant un observatoire des négociations commerciales annuelles et mieux faire connaître le rôle et le périmètre d'intervention de la Médiation des relations commerciales agricoles pour la résolution des litiges et l'accompagnement de toutes les entités de l'amont agricole jusqu'à la distribution alimentaire (producteurs, coopératives, industries agro-alimentaires, distributeurs…) pour la conclusion et l'exécution d'un contrat de vente d'un produit agricole ou alimentaire.

Si les grands thèmes (contractualisation obligatoire, domaines laitiers, porcin, bovins) de médiation demeurent, l'accent a été mis sur la prise en compte d'indicateurs des coûts de production dans les contrats, la mise en place ou la consolidation des indicateurs au sein des interprofessions, la détermination de formules de prix, et le ruissellement au sein des filières. La médiation a pu constater et éprouver les difficultés rencontrées par les producteurs laitiers organisés en organisation de producteurs à conclure avec leurs laiteries des contrats conformes aux exigences de la loi EGALIM avent le 1er avril. Par ailleurs, au cours de mes différentes auditions et interventions publiques, j'ai été amené à recommander que les industriels et distributeurs introduisent une clause de révision du prix d'achat dans leurs contrats de fourniture de produits à marques propres (marques nationales), ainsi que dans les contrats à marque de distributeurs.

[1] 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 (JORF n°0253 du 1 novembre 2018 texte n° 1).

En 2020, la Médiation fêtera ses 10 ans. Je me félicite d'ores et déjà du chemin parcouru depuis la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche du 27 juillet 2010, de son installation dans le paysage institutionnel et agricole et de son rôle de pacificateur des relations commerciales agricoles. J'aurais à cœur au cours de ce dernier mandat d'accompagner les équipes de la médiation pour réfléchir aux développements futurs. Les défis ne manquent pas. La médiation est notamment très attendue sur sa capacité à prévenir les difficultés de la négociation par exemple en organisant les conditions de la confiance entre les protagonistes.

Photos de première couverture et illustrant le rapport :
©Pascal Xicluna/agriculture.gouv.fr
©Xavier Remongin/agriculture.gouv.fr
©Yves Tregaro/agriculture.gouv.fr (MRCA)

SOMMAIRE

LE MOT DU MEDIATEUR 1
VUE DE L'INTERIEUR : 4
PREAMBULE 6
I. LES FAITS MARQUANTS 7
I.1. La préparation et la mise en œuvre de la loi EGALIM 7
I.2. Un réseau des Médiateurs internes d'enseigne de plus en plus étoffé 10
I.3. La formalisation de l'observatoire des négociations commerciales 10
I.4. Un guide des bonnes pratiques en matière de pénalités logistiques comme suite d'une recommandation du Médiateur 12
II.1. Le bilan des entrées-sorties : nombre de saisines reçues et closes 13
II.2. Les caractéristiques des saisines reçues 14
II.2.1. La ventilation par type de saisissant et de saisine 14
II.2.2. La ventilation par secteur économique 16
II.2.3. La ventilation par type de relations professionnelles 17
II.2.3. La ventilation par thématique 18
II.2.4. La répartition des saisines par région 18
II.3. Les différentes étapes de la procédure 19
II.3.1. La réception de la saisine et l'envoi de l'accusé de réception 19
II.3.2. L'instruction (analyse de recevabilité) 20
II.3.3. L'entrée en médiation 20
II.3.4. Le délai de retour des Médiateurs internes d'enseigne 20
II.3.5. La durée moyenne de médiation 20
II.3.6. Le taux de réussite de la médiation 21
III.1. Les saisines sur litige 22
III.1.1. Les saisines individuelles 23
III.1.2. Les saisines collectives 25
III.2. Les questions transversales 27
III.2.1. Sur les indicateurs (nouvelle disposition de la loi EGALIM) : accompagnement de la filière bovine dans l'élaboration d'indicateurs de coût de production 28
III.2.2. Sur les relations contractuelles ou le partage équitable de la valeur ajoutée 29
III.3. L'activité de tiers de confiance 32
III.3.1. Le recensement des contrats tripartites et leur analyse : production d'une typologie 32
III.3.2 La constitution de l'observatoire des négociations commerciales annuelles, sous l'égide du Médiateur des relations commerciales agricoles 33
III.4. L'activité de représentation 37
CONCLUSION 42
ANNEXES 43
Annexe 1 - Historique de la médiation 43
Annexe 2 - Glossaire des sigles 44

VUE DE L'INTERIEUR :

Interview de Julie ESCLASSE

Médiateur déléguée, Secrétaire générale



©Julie Esclasse/agriculture.gouv.fr(MRCA)

Quel est votre rôle au sein de la Médiation des relations commerciales agricoles ?

Faire connaître la Médiation des relations commerciales agricoles et en faire un acteur clé du dialogue, de la confiance et de la recherche constante de l'équilibre des relations commerciales entre les acteurs du monde agricole et alimentaire, des producteurs, aux fournisseurs et à la grande distribution.

Qui peut faire appel à la médiation des relations commerciales agricoles ?

Tout acteur économique de l'amont à l'aval des filières agricoles et alimentaires.

Pourquoi ce mode de règlement amiable est-il particulièrement adapté aux filières agricoles et alimentaires ?

La médiation est :

- un processus agile qui peut être extrêmement rapide si les parties se prêtent au jeu de bonne foi. En tout état de cause, elle permet un gain de temps et d'argent considérable, au regard des délais juridictionnels, peu adaptés à la prise en compte des changements brusques de circonstances économiques.

- un processus qui permet, quel que soit le rapport de force, à chacune des parties de motiver ses positions, à entendre le point de vue de l'autre et à appréhender leurs intérêts respectifs.

- gratuite, ce qui la rend particulièrement accessible aux parties qui sont dans une situation économique difficile.

- confidentielle, non seulement pour les parties mais également pour le médiateur qui peut ainsi donner une assurance raisonnable sur la véracité de certains faits ou certaines données non communicables à l'autre partie, sans enfreindre les règles de stricte concurrence entre acteurs économiques d'une même filière.

Que faire en cas d'échec de la médiation ?

Un accord est trouvé dans plus de trois cas sur quatre. Et quand il n'y a pas d'accord, les parties constatent que la médiation ouvre tous les champs des possibles, charge à elles de s'y engouffrer de concert, une fois levé le voile de la confrontation.

Le médiateur peut, à l'issue d'une médiation non conclusive, décider de rendre publics ses conclusions, avis ou recommandations, sous réserve de l'information préalable des parties et publier les bases d'un accord qui lui paraissent équilibrées.

Par ailleurs, toute partie au litige peut saisir le président du tribunal compétent pour qu'il statue sur le litige selon la procédure accélérée au fond sur la base desdites recommandations. Cette procédure est particulièrement adaptée au temps des affaires.

Comment les acteurs institutionnels s'approprient-ils la médiation ?

De manière positive et dynamique, l'ensemble des organisations professionnelles représentatives des industriels et des distributeurs participent au groupe de travail « observatoire de la négociation commerciale » constitué sous l'égide de la médiation pour améliorer le climat des négociations commerciales en fiabilisant et uniformisant leurs propres outils d'observation. Ces mêmes organisations professionnelles communiquent auprès de leurs adhérents sur le rôle de la médiation si bien qu'un un nombre croissant de contrats font référence à la Médiation des relations commerciales agricoles.

PREAMBULE

L'année 2018 a été marquée par deux grands chantiers : la loi EGALIM et la constitution d'un observatoire des négociations commerciales[2]. Les travaux engagés se sont poursuivis en 2019 et ont produit leurs premiers résultats.

Cette loi a mis à la disposition du Médiateur des relations commerciales agricoles plusieurs nouveaux outils et leviers destinés à faciliter la résolution rapide des différends, et notamment la médiation préalable obligatoire, avant toute saisine d'un juge pour les litiges entre professionnels, la possibilité pour les parties de saisir le président du tribunal compétent pour qu'il statue au fond sur le litige en procédure accélérée au fond[3], c'est-à-dire en urgence, en cas d'échec de la médiation, sur la base des recommandations du Médiateur des relations commerciales agricoles ou encore l'encadrement de la durée de certaines médiations à un mois renouvelable une fois. La Médiation s'est efforcée, par des efforts de rationalisation de ses process et de communication, de répondre au mieux aux attentes de ses interlocuteurs nationaux et locaux, de l'amont agricole jusqu'à l'aval alimentaire et de mieux faire connaître son périmètre d'action.

Fort de la confiance acquise auprès des différents acteurs des filières agricoles et alimentaires, du fait de ses compétences, de son indépendance et de la confidentialité des échanges pendant le processus de médiation, la Médiation a lancé un groupe de travail, à la demande des Ministres de l'économie et de l'agriculture, pour constituer un observatoire des négociations commerciales annuelles, dont le but est de faire partager aux principales organisations professionnelles concernées, une appréciation commune du déroulement de la négociation et *a minima*, obtenir un consensus sur le point d'atterrissage de la négociation. Une méthodologie a été construite et partagée par tous les membres du groupe de travail. Les premiers résultats ont été publiés en avril 2019 grâce à l'implication de l'ensemble des acteurs (340 entreprises agro-alimentaires - 75 % des ventes en marque nationale - et 7 enseignes de distribution - 90 % des parts de marché national). Les travaux se sont poursuivis en 2019 pour adapter le questionnaire dans la perspective des négociations 2020 et notamment, appréhender les modalités et critères de prise en compte par les distributeurs des efforts de leurs fournisseurs en matière de RSE.

La publication du présent rapport d'activité s'inscrit dans ce contexte qui se décompose en trois rubriques :

- les principaux faits marquants des années 2018 et 2019 ;
- un bilan quantitatif et qualitatif éclairé d'une mise en perspective par rapport à 2017 ;
- l'activité déclinée pour chacun des trois types de métiers (litiges, avis sur des questions transversales et activité de tiers de confiance).

Le lecteur peut se reporter au fil de la lecture à la page internet de la MRCA et aux annexes du présent rapport :

- *les grandes étapes de l'historique de la Médiation des relations commerciales agricoles, développé dans le rapport d'activités 2017, sont rappelées dans l'annexe 1 ;*
- *les sigles utilisés sont explicités en annexe 2.*

[2] Pour plus d'informations : https://agriculture.gouv.fr/le-mediateur-des-relations-commerciales-agricoles

[3] Modification de la procédure de saisine « en la forme des référés » par l'Ordonnance n° 2019-738 du 17 juillet 2019 prise en application de l'article 28 de la loi n° 2019-222 du 23 mars 2019 de programmation 2018-2022 et de réforme pour la justice.

I. LES FAITS MARQUANTS

En 2018, au-delà de l'instruction des saisines reçues au fil de l'eau, l'activité de la Médiation des relations commerciales agricoles (MRCA) a compté deux chantiers majeurs : l'accompagnement du processus lié à l'élaboration de la loi EGALIM (analyses, échanges, auditions) pour les dispositions qui concernaient le champ de compétence du Médiateur et la mise en place d'un groupe de travail visant à élaborer un observatoire pérenne des négociations commerciales annuelles.

L'année 2019 s'inscrit dans la suite de ces chantiers. La mise en œuvre des nouveaux leviers mis à disposition du Médiateur est effective depuis l'été. Les premiers résultats des travaux sur l'observatoire ont été publiés en avril et les travaux se sont poursuivis en vue du prochain exercice annuel (au printemps 2020). Le bilan des saisines reçues montre que le nombre de saisines annuel a augmenté très sensiblement en 2019 (cf. II Bilan quantitatif et qualitatif ci-après).

Plusieurs médiations ont porté sur la mise en conformité des contrats avec les nouvelles dispositions prévues par la loi EGALIM, la prise en compte des coûts de production, la mise en place le cas échéant de tels indicateurs au sein des interprofessions, la cascade, le ruissellement et le partage de la valeur de l'amont à l'aval et ainsi que sur la mise en œuvre des négociations en vue de parvenir à un accord ou à une rupture des relations commerciales moyennant le respect d'un certain préavis. La médiation a eu l'occasion de rappeler un certain nombre de principes et obligations, notamment le fait que la loi a entendu rendre aux producteurs ou aux organisations de producteurs l'initiative de la proposition de contrat, en faisant de cette proposition le point de départ et de référence de la négociation tout en imposant au client de motiver ses éventuelles réserves ou désaccords.

D'autres médiations ont porté sur l'atténuation de l'impact de la hausse du prix des matières premières par la mise en œuvre d'une clause de renégociation ou encore sur les modalités pratiques de mise en oeuvre de la reconnaissance de situation de force majeure ou de circonstances climatiques exceptionnelles (sécheresse et inondation).

Enfin, le Médiateur a été amené à accompagner différentes filières, par exemple, pour la gestion des caisses utilisées pour la première mise en marché des fruits et légumes ou pour la mise en place d'un plan stratégique visant notamment à développer un partenariat avec les enseignes de la grande distribution pour la mise en valeur des produits en magasin et au renforcement de l'image du Chasselas.

I.1. La préparation et la mise en œuvre de la loi EGALIM

L'année 2018 a été marquée par un fort engagement et une participation active de la Médiation des relations commerciales agricoles dans le processus d'élaboration de la loi EGALIM les dispositions qui la concernent.

La Médiation des relations commerciales agricoles a travaillé en lien avec les administrations (Ministère de l'agriculture et de l'alimentation – MAA - Direction générale de la performance économique environnementale des entreprises – DGPE) (Ministère de l'économie et des finances – MEF - Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes - DGCCRF) au fil des différentes étapes de l'élaboration de la loi. Elle a présenté son analyse des différentes propositions d'articles de la loi EGALIM devant

différentes instances professionnelles représentatives, interprofessions, groupements de producteurs (ANIA, CNIEL, FICT, FNP, FNPL, FNSEA, ILEC, SODIAAL, SUNLAIT, etc.) à la lumière des saisines traitées depuis la création de la Médiation des contrats en 2011[4][5]. Le Médiateur a également été auditionné par l'Assemblée nationale, le Sénat et l'Autorité de la concurrence à plusieurs reprises.

Les thématiques abordées lors de ces échanges ont été nombreuses et diverses : durée de la médiation, clôture de la médiation et poursuite par un arbitrage en cas d'échec, procédure accélérée, construction inversée du prix au sein des filières, détermination des indicateurs et établissement des coûts de production, cascade et ruissellement, relèvement du seuil de revente à perte de 10 %, détermination d'un prix abusivement bas, encadrement des promotions en valeur et en volume, sortie anticipée d'un contrat privé ou d'un engagement coopératif pour un producteur, renégociation et révision, articulation avec le Médiateur de la coopération agricole[6], etc.

La loi EGALIM fournit de nouveaux outils et leviers au Médiateur des relations commerciales agricoles. L'ensemble du dispositif désormais applicable est résumé dans l'encadré ci-après.

Dispositif complet à l'issue de la loi EGALIM :
un renforcement des missions et du rôle de la MRCA
(code rural et de la pêche maritime – articles L.631-24, L.631-27 et L.631-28)

De nouvelles dispositions et leviers visent à faciliter la résolution rapide des litiges :

-la médiation est **imposée comme préalable** à toute saisine d'un juge sur un litige entre professionnels. Cette médiation est effectuée par le Médiateur des relations commerciales agricoles, sauf si le contrat prévoit un autre dispositif de médiation ou en cas de recours à l'arbitrage,

-la **durée** de la médiation est encadrée dans un délai de maximum 1 mois renouvelable une fois après accord des parties,

-**en cas d'échec** de la médiation, une partie au litige peut saisir le président du tribunal compétent pour qu'il statue sur le litige selon la **procédure accélérée au fond**, **sur la base des recommandations du Médiateur** des relations commerciales agricoles (c'est-à-dire que le litige sera tranché au fond en urgence).

Le Médiateur peut également :

-recommander la suppression ou la modification des projets de contrat ou d'accord-cadre ou des contrats et accords-cadres dont il estime qu'ils présentent un **caractère abusif** ou manifestement déséquilibré ou qu'il estime non conformes à la loi,

-**s'auto-saisir** pour émettre un avis sur toute question transversale relative aux relations contractuelles,

-**saisir le Ministre chargé de l'économie** de toute clause des contrats ou accords-cadres ou de toute pratique liée à ces contrats ou accords-cadres qu'il estime présenter un caractère abusif ou manifestement déséquilibré afin que le Ministre puisse, le cas échéant, introduire une action devant la juridiction compétente,

-**décider de rendre publics ses conclusions, avis ou recommandations**, y compris ceux auxquels il est parvenu au terme d'une médiation, sous réserve de l'information préalable des parties.

Depuis la fin de l'année 2018 et tout au long du premier semestre 2019, le Médiateur des relations commerciales agricoles s'est attaché à mettre en œuvre ces nouvelles dispositions de la manière la plus efficiente possible.

[4] Cf article L.631-28 du code rural et de la pêche maritime : « Tout litige entre professionnels relatif à l'exécution d'un contrat ou d'un accord-cadre mentionné à l'article L.631-24 ayant pour objet la vente de produits agricoles ou alimentaires doit, préalablement à toute saisine du juge, faire l'objet d'une procédure de médiation par le médiateur des relations commerciales agricoles, sauf si le contrat prévoit un autre dispositif de médiation ou en cas de recours à l'arbitrage.
« Le médiateur des relations commerciales agricoles fixe la durée de la médiation, qui ne peut excéder un mois, renouvelable une fois sous réserve de l'accord préalable de chaque partie. Le chapitre Ier du titre II de la loi n° 95-125 du 8 février 1995 relative à l'organisation des juridictions et à la procédure civile, pénale et administrative est applicable à cette médiation ».
[5] L'historique de la Médiation des relations commerciales agricoles est présenté en annexe 1.
[6] Le décret n° 2019-1137 du 5 novembre 2019 relatif à la coopération agricole crée l'article R.528-16 (valable pour les saisines à compter du 1er janvier 2020).

Menant à cette occasion une large réflexion, le Médiateur a recueilli les attentes de ses différents interlocuteurs, de l'amont agricole (La coopération agricole[7], Coordination rurale, FNSEA, JA…) à l'aval alimentaire (l'ANIA, la Coopération agricole, la FCD, la FEEF, l'ILEC), au niveau national comme au niveau local (ARIA, CASA, DRAAF…).

Ces échanges et retours du terrain ont amené le Médiateur des relations commerciales agricoles à renforcer et formaliser son dispositif à plusieurs niveaux :

- **amélioration et renforcement de la communication pour une meilleure compréhension du périmètre d'action de la Médiation** (réactualisation de la page internet du Médiateur, consultable sur le lien suivant : https://agriculture.gouv.fr/le-mediateur-des-relations-commerciales-agricoles ; mise à disposition d'une plaquette d'information, présentation du champ d'action du Médiateur auprès des instances nationales, locales, diffusion de l'information au niveau local via les services déconcentrés ;
- **formalisation des obligations de confidentialité existantes et inhérentes à la médiation** (Médiateur et parties) (élaboration et mise en ligne de la Charte de confidentialité du Médiateur[8], diffusion de cette charte aux parties lors des médiations, signature d'un accord de confidentialité par les parties à l'entrée en médiation) ;
- **évolution des outils internes de suivi de façon à les adapter aux nouvelles dispositions**, notamment à l'obligation de tenue d'une durée maximale de médiation pour certaines médiations (les litiges au sens de la définition de l'article L.631-28 du code rural et de la pêche maritime).

La durée de médiation imposée par la loi : modalités d'application

La loi EGALIM n° 2018-938 du 30 octobre 2018 impose désormais une durée maximale de médiation pour certaines médiations. Il s'agit des litiges entre professionnels relatifs à l'exécution d'un contrat ou d'un accord-cadre ayant pour objet la vente de produits agricoles ou alimentaires (article L.631-28 du code rural et de la pêche maritime).

Le code rural et de la pêche maritime ainsi modifié (L.631-28 alinéa 2) prévoit : *« Le médiateur des relations commerciales agricoles* ***fixe la durée de la médiation, qui ne peut excéder un mois, renouvelable une fois sous réserve de l'accord préalable de chaque partie****. »*.

S'appuyant sur les pratiques couramment appliquées par d'autres Médiateurs et notamment au sein du club des médiateurs des services au public, le Médiateur des relations commerciales agricoles a choisi de faire courir le délai de la médiation à compter de la réception du dernier élément (pièce ou information) envoyé par le saisissant à la demande du Médiateur pour compléter son dossier de saisine.

La formalisation et le renforcement de la confidentialité

Chacune des parties, tout comme le Médiateur, les Médiateurs délégués, le médiateurs internes au sein des enseignes de la grande distribution et les experts qu'ils sollicitent sont tenus à une obligation de confidentialité en application de la loi n° 95-125 du 8 février 1995 (chapitre 1er du titre II), *« sauf accord contraire des parties, la médiation est soumise au principe de confidentialité. Les constatations du médiateur et les déclarations recueillies au cours de la médiation ne peuvent être divulguées aux tiers, ni invoquées ou produites dans le cadre d'une instance judiciaire ou arbitrale sans l'accord des parties »*.

Les éléments, pièces et déclarations recueillis lors de la médiation ne peuvent ainsi ni être divulgués aux tiers ni être invoqués ou produits dans le cadre d'une instance judiciaire ou arbitrale.

Cette obligation est rappelée dans une charte mise en ligne sur la page internet du Médiateur[8] et diffusée aux parties. En outre, un accord d'entrée en médiation et d'engagement aux règles de confidentialité est signé par chaque partie.

[7] Anciennement Coop de France

[8] La Charte est disponible sur la page internet du Médiateur des relations commerciales agricoles https://agriculture.gouv.fr/le-mediateur-des-relations-commerciales-agricoles (partie « Un service confidentiel, rapide et indépendant »).

I.2. Un réseau des Médiateurs internes d'enseigne de plus en plus étoffé

Le réseau de Médiateurs internes d'enseignes mis en place en 2014 et animé[9] par la Médiation des relations commerciales agricoles s'est étoffé en 2018 et 2019.

Désormais ALDI, AUCHAN France, CARREFOUR, CASINO, CORA-PROVERA, INTERMARCHE, LIDL et SYSTEME U ont, chacun pour leur compte, mis en place un Médiateur interne pour traiter les différends commerciaux avec leurs fournisseurs selon un mode opératoire convenu avec le Médiateur des relations commerciales agricoles[10].

Articulation entre la MRCA et le réseau des Médiateurs internes d'enseigne

Dans le cas d'un litige entre un fournisseur et un distributeur, la Médiation des relations commerciales agricoles peut saisir le Médiateur interne de l'enseigne concernée de façon à faciliter la résolution du litige. La MRCA s'assure du délai de réponse faite au saisissant et peut reprendre la main sur le dossier le cas échéant.

Un Médiateur interne d'enseigne est un cadre du groupe de distribution ou de la centrale d'achats, indépendant des services achats de ce distributeur ou centrale d'achats et placé directement auprès de la direction générale. Il a pour rôle de rechercher une solution amiable aux litiges commerciaux survenus entre son enseigne et un fournisseur. Il peut être saisi directement par un fournisseur ou par la MRCA si celle-ci est saisie par un fournisseur. Il s'engage à donner une réponse écrite (courrier ou email) dans un délai de 15 jours. Le mode opératoire convenu entre la MRCA et les Médiateurs internes d'enseigne est consultable sur la page internet du Médiateur des relations commerciales agricoles[11].

En 2017, 45 saisines avaient été traitées par les Médiateurs internes d'enseigne (soit par saisine directe des fournisseurs soit par saisine de la MRCA). En 2018, ce nombre a été porté à 78. Ces saisines traitées sous l'égide indirecte de la Médiation se cumulent avec celles effectuées directement auprès des responsables PME des distributeurs, ces derniers s'inspirant de la pratique des médiateurs internes pour parvenir à des solutions acceptables.

I.3. La formalisation de l'observatoire des négociations commerciales

La période des négociations commerciales annuelles (30 novembre – 1er mars), qui ne concernent que les produits vendus sous marque nationale, est souvent porteuse de tensions entre les différents acteurs de la filière. L'année 2018, intervenant après la clôture des Etats généraux de l'alimentation, n'a pas fait exception à la règle, malgré la signature en novembre 2017, en présence des Ministres de l'agriculture et de l'alimentation et de la Secrétaire d'Etat auprès du Ministre de l'économie et des finances, d'une charte entre les différentes fédérations professionnelles et les enseignes.

Face aux affirmations divergentes et difficilement vérifiables provenant des différents acteurs, les Ministres chargés de l'agriculture et de l'économie ont confié au Médiateur des relations commerciales agricoles la tâche d'objectiver l'évolution du prix d'achat de produits

[9] Echanges réguliers au fil des saisines de litiges et réunions de bilan annuel et d'animation (formation, information)
[10] Liste des médiateurs internes au sein des enseignes disponible sur : https://agriculture.gouv.fr/le-mediateur-des-relations-commerciales-agricoles
[11] https://agriculture.gouv.fr/le-mediateur-des-relations-commerciales-agricoles (partie « Son organisation »)

agro-alimentaires cibles (contenant une forte proportion de matières premières agricoles ayant connu une hausse significative des prix en 2017 (œuf, beurre, porc, …). Le Médiateur a interrogé les industriels de l'agro-alimentaire avec l'appui de leurs organisations professionnelles (ANIA, Coop de France[12], la FEEF, …) et les enseignes de la grande distribution (FCA et FCD). L'évaluation obtenue sur quelques groupes de produits cibles (produits laitiers, charcuterie, biscuits,…) et au stade du prix 3-net[13] a été présentée lors du comité de suivi des négociations commerciales annuelles (CSRC) du 22 février 2018. Cette évaluation a été réitérée après le 1er mars 2018, à l'issue de la période de négociation.

A la suite de ce travail, le Médiateur constatant toute la difficulté d'obtenir une information robuste et fiable du fait de la sensibilité des éléments observés et de la diversité des produits agro-alimentaires, a recommandé la fiabilisation des outils d'observation utilisés par les différentes fédérations afin de s'assurer que leurs positions s'appuient sur des données représentatives. Prenant acte de cette recommandation, les Ministres chargés de l'agriculture et de l'économie ont demandé au Médiateur des relations commerciales agricoles d'animer un groupe de travail pour améliorer et fiabiliser les observatoires professionnels de la négociation commerciale annuelle relative aux produits agricoles et alimentaires.

Le Médiateur des relations commerciales agricoles a ainsi constitué un groupe de travail réunissant les principales organisations professionnelles représentant les entreprises prenant part aux négociations commerciales, à savoir l'ANIA, COOP DE France, FCA (représentée par les enseignes Leclerc et Intermarché), FCD, la FEEF et l'ILEC, en associant la Médiation des entreprises.

Les conclusions du groupe de travail sont allées au-delà de l'objectif recherché puisqu'elles ont permis la constitution d'un observatoire unique et pérenne des négociations commerciales annuelles concernant les produits alimentaires à marque nationale. Cet observatoire permet de partager une appréciation commune du déroulement de ces négociations, basée sur des critères objectifs et une méthodologie préétablis. Les résultats de l'observatoire proposés par la MRCA sont analysés par les membres du groupe de travail en respectant la plus stricte confidentialité.

Cet observatoire a été utilisé pour la première fois à l'issue des négociations commerciales agricoles 2019 et les résultats, partagés par l'ensemble des membres du groupe de travail, ont été présentés lors du comité de suivi des négociations commerciales présidé par les Ministres, le 16 avril 2019. Ces résultats, disponibles sur la page internet de la MRCA sur le lien suivant (https://agriculture.gouv.fr/premiers-resultats-de-lobservatoire-des-negociations-commerciales), sont détaillés dans la partie III.3.2 du présent rapport. Les travaux se sont poursuivis en 2019 pour adapter le questionnaire en vue des négociations 2020.

[12] Désormais la Coopérative agricole

[13] Le prix 3-net est obtenu à partir du tarif (ou barème des prix). Le tarif est la liste de l'ensemble des prix unitaires des produits proposés à la vente par le fournisseur et constitue une des mentions obligatoires des conditions générales de vente. Le prix unitaire est le point de départ de la négociation, avant imputation des réductions de prix. Le prix « 3-net » est le tarif auquel est appliqué 1/ les remises prévues dans ses conditions générales de vente (1-net) ; 2/ les remises et ristournes négociées avec le distributeur à titre de conditions particulières de vente (2-net) ; 3/ les services de coopération commerciale (3-net).

I.4. Un guide des bonnes pratiques en matière de pénalités logistiques comme suite d'une recommandation du Médiateur

Lors des travaux menés début 2018 par la Médiation des relations commerciales agricoles (objectivation de l'évolution du prix d'achat des produits alimentaires), les éléments quantitatifs transmis par les industriels étaient accompagnés d'éléments qualitatifs. Ces derniers faisaient apparaître une augmentation des contraintes logistiques imposées par les enseignes de la grande distribution aux industriels et, en conséquence, des pénalités appliquées.

S'appuyant sur ce constat, le Médiateur des relations commerciales agricoles a accompagné sa recommandation de fiabilisation des outils d'observation utilisés par les différentes fédérations (observatoire) d'une autre recommandation relative aux pénalités logistiques : *« obtenir l'engagement de l'ensemble des enseignes à adopter des règles communes visant à modérer les pénalités logistiques, par exemple en les proportionnant mieux aux dommages effectivement subis ».*

Reprenant à leur compte cette recommandation, les Ministres chargés de l'économie et de l'agriculture ont saisi la Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) le 24 juillet 2018 afin qu'elle examine les pratiques relatives aux clauses de pénalités logistiques dans le secteur de la grande distribution alimentaire. La CEPC a publié, le 6 février 2019, un guide des bonnes pratiques en matière de pénalités logistiques, consultable sur le lien suivant : https://www.economie.gouv.fr/cepc/recommandation-ndeg-19-1-relative-a-guide-des-bonnes-pratiques-en-matiere-penalites-logistiques.

II. LE BILAN QUANTITATIF ET QUALITATIF

Le bilan quantitatif et qualitatif des années 2018 et 2019 est mis en perspective avec celui de l'année 2017.

Compte tenu de l'adaptation des outils de suivi effectuée en 2019, un préambule général ainsi que des précisions typologiques, analyse par analyse, sont détaillés ci-après afin de faciliter la lecture du bilan présenté.

Préambule pour la lecture du bilan

Le bilan ci-après est dressé à partir des outils internes de la Médiation des relations commerciales agricoles. Ceux-ci ont été renforcés et adaptés aux nouveaux dispositifs et leviers issus de la loi EGALIM. Du fait des précisions et adaptations apportées à la base de données, les informations relatives aux années 2017 et 2018 sont, dans certains cas, présentées différemment des années précédentes. La typologie adoptée intègre notamment des catégories permettant le rapprochement avec des données extérieures. A titre d'exemple :

- les secteurs professionnels concernés (lait, fruits et légumes, etc.) sont ceux utilisés par ailleurs dans le domaine agricole afin de faciliter la lecture (catégories des données Agreste, observatoire de la formation des prix et des marges, etc.) ;

- la durée de la médiation a été ajoutée pour 2019 et est, pour 2017 et 2018, reconstituée à titre comparatif (elle ne s'applique qu'à compter de 2019) à partir des éléments détenus les plus proches de la définition donnée.

II.1. Le bilan des entrées-sorties : nombre de saisines reçues et closes

Le nombre de saisines reçues en 2018 est plus faible qu'en 2017 (9 saisines) mais cette diminution est conjoncturelle. Elle résulte de l'attention portée par les différents acteurs professionnels aux nouvelles mesures publiées dans la loi EGALIM à la fin de l'année 2018 et à leur mise en œuvre (notamment pour ce qui concerne la contractualisation et la médiation). Seules 11 saisines ont en effet été envoyées à la MRCA entre octobre et décembre 2018 contre 22 sur la même période en 2017. **Le nombre de saisines reçues augmente de nouveau en 2019 pour se porter à 59, soit en augmentation de 15% par rapport à l'année 2017** (année de comparaison privilégiée). Compte tenu des efforts de communication et de diffusion de l'information sur l'action du Médiateur des relations commerciales agricoles menés depuis le printemps et l'été 2019, le bilan 2020 permettra plus probablement de répondre à la question des effets des leviers fournis par la loi EGALIM.

Le nombre de saisines closes est plus élevé en 2018 et 2019 qu'en 2017 et le nombre de saisines closes par mois augmente. Pour une meilleure lecture, le nombre de saisines closes est réparti par année de saisine. A la fin 2018, 58 saisines ont été closes sur 42 saisines. 22 saisines reçues entre octobre et décembre 2017 ont été closes par construction au début de l'année 2018, expliquant le nombre plus élevé de saisines closes en 2018 que le nombre de saisines reçues. Fin 2019, 46 saisines sont closes sur 59 reçues, soit un taux de clôture de 78 % contre 62 % en 2018.

Une attention particulière a été portée sur les délais d'instruction et la procédure de clôture des médiations. Sur les 17 procédures en cours en 2019, deux saisines ont été reçues en 2018 mais il s'agit de saisines sur des questions transversales non soumises à la durée de médiation fixée par la loi[14]. Reçues à la fin de l'année 2018, de nature complexe[15], elles ont néanmoins été closes au début du mois d'octobre 2019.

Précisions relatives à la typologie utilisée

Les années de saisine et de clôture sont les années où la saisine a été réceptionnée et close par la MRCA. Prévalent pour la clôture, la date du courrier de clôture de la MRCA (expliquant la non recevabilité de la saisine - si elle est hors de son champ de compétence par exemple – ou fournissant une recommandation) ou la date de signature du règlement de médiation (en cas d'accord entre les parties).

La MRCA a, dans les faits, reçu davantage de sollicitations qu'indiquées ci-après. Certaines d'entre elles s'apparentent au suivi d'anciens dossiers ou à des demandes générales. Ces sollicitations ne sont pas comptabilisées dans le nombre de saisines présenté ci-après. Ce mode de comptabilisation a été choisi pour refléter au mieux la réalité des saisines. Ceci explique certaines différences avec les données du rapport 2017. Par exemple, ce dernier comptabilisait 54 saisines reçues pour l'année 2017, soit 3 de plus qu'indiqué ci-après.

Nombre de saisines reçues et closes de 2017 à 2019

	2017	2018	2019
Saisines reçues	51	42	59
Par mois	*4,25*	*3,5*	*4,9*
Saisines closes	29	58	46
Par mois	*2,4*	*4,8*	*3,8*

Source : MRCA

II.2. Les caractéristiques des saisines reçues

Les analyses retenues ci-dessous fournissent une qualification selon plusieurs critères :

- type de saisissant (individuelle, collective, filière, Ministre, autre),
- secteur professionnel (lait, viandes/œufs, …),
- type de relations entre professionnels, parties d'un litige (agriculteur/transformateur, transformateur/distributeur, etc.),
- thématique de saisine,
- et région de saisine.

II.2.1. La ventilation par type de saisissant et de saisine

Les saisines reçues sont en majorité des saisines relatives à des litiges émanant d'opérateurs individuels (64 % sur la période 2017-2019) (agriculteurs, transformateurs ou distributeurs) qui font état d'un litige avec une autre entité (agriculteurs, transformateurs ou distributeurs).

[14] Il ne s'agit pas de litiges entre parties au titre de l'article L.631-28 du code rural et de la pêche maritime.
[15] Elles concernent tous les acteurs des filières.

La part des saisines collectives également relatives à des litiges, c'est-à-dire envoyées conjointement par plusieurs opérateurs et faisant état d'un même litige avec une autre entité, **a augmenté en 2018 et en 2019**. **Elle représente près d'un quart des saisines sur la période 2017-2019**.

La part des saisines effectuées par les filières ou associations professionnelles sur des questions transversales est plus fluctuante. Elle représente néanmoins une part notable des saisines (9 % sur la période 2017-2019).

Le reste des saisines (sur des questions transversales ou des litiges) (Ministres ou autres entités) représente environ 5 % des saisines reçues sur la période 2017-2019.

Précisions relatives à la typologie utilisée

La Médiation des relations commerciales agricoles peut être saisie sur des litiges ou des questions transversales.

S'agissant des litiges, les saisissants peuvent être un opérateur individuel (saisine individuelle) ou plusieurs opérateurs conjointement sur un même litige (saisine collective).

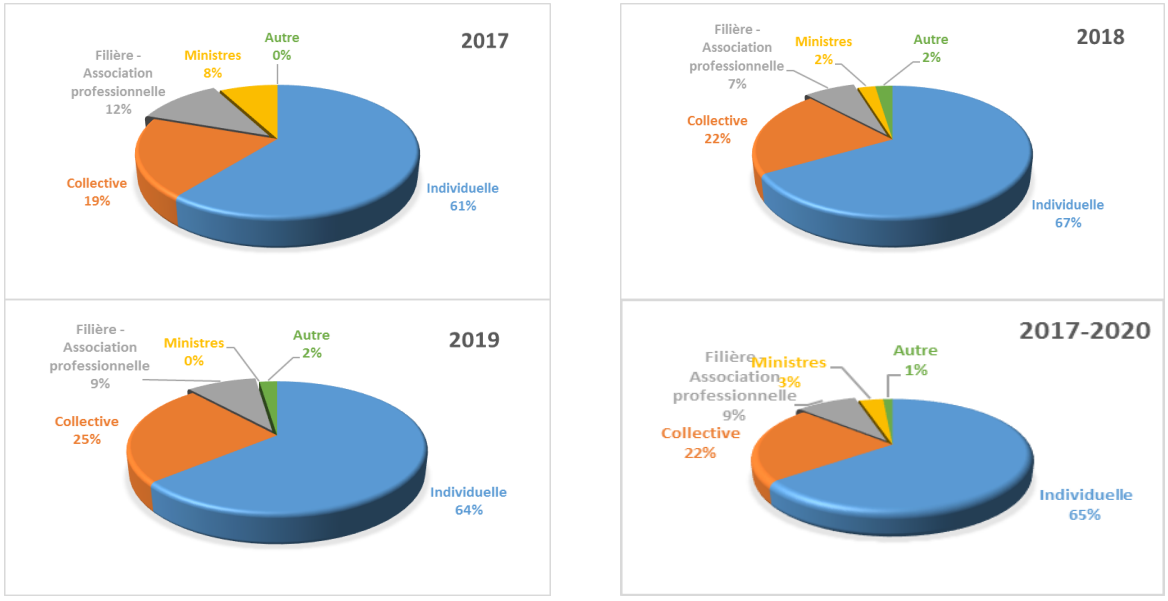
S'agissant des questions transversales, les saisissants peuvent être une filière ou une association professionnelle (question générale ou sur les indicateurs des contrats), les Ministres ou la MRCA (par auto-saisine) (non représentée à ce stade).

Certaines saisines ne relèvent pas de la compétence de la MRCA. Elles sont comptabilisées dans une rubrique « hors champ de compétence », quel que soit le type du saisissant qui les a envoyées.

Les saisines renvoyées par d'autres entités vers la MRCA du fait de son champ de compétence sont comptabilisées dans une rubrique « autre ».

Ventilation des saisines reçues par type de saisissant de 2017 à 2019

(en % du nombre de saisines reçues)



Source : MRCA

II.2.2. La ventilation par secteur économique

En 2018 et en 2019, comme les années précédentes, les saisines reçues concernent majoritairement le secteur économique du lait. Cette part a cependant tendance à diminuer (51 % en 2018, 49% en 2019 contre 62 % en 2017). L**es saisines se sont également diversifiées.** La part des viandes et œufs qui représentait près du quart des saisines en 2017 a diminué. La part de secteurs professionnels jusque-là moins présents a augmenté, notamment les fruits et légumes et les boissons.

Une analyse plus fine au niveau des sous-secteurs économiques montre que la quasi-totalité des saisines laitières porte sur le lait de vache, les autres saisines concernent le lait de brebis et, en 2019, le lait de chèvre. La part des boissons se répartit entre vins et boissons alcoolisées.

Précisions relatives à la typologie utilisée

La typologie retenue pour les secteurs économiques permet une correspondance avec les typologies utilisées par ailleurs dans le domaine agricole et de l'alimentation (données Agreste, observatoire de la formation des prix et des marges…). De ce fait, elle est légèrement différente de celle utilisée dans le rapport 2017. Par exemple, les viandes sont regroupées avec les œufs.

Une typologie plus détaillée est utilisée pour un degré d'analyse plus fin. Ainsi, chaque secteur économique est divisé en plusieurs catégories ou sous-secteurs économiques. Par exemple :

- « viandes/œufs » est divisé en sept catégories : viande porcine, viande bovine, viande caprine, viande ovine, viande chevaline, volailles, œufs ;

- « boissons » en quatre catégories : vin, boissons alcoolisées, boissons non alcoolisées, spiritueux ;

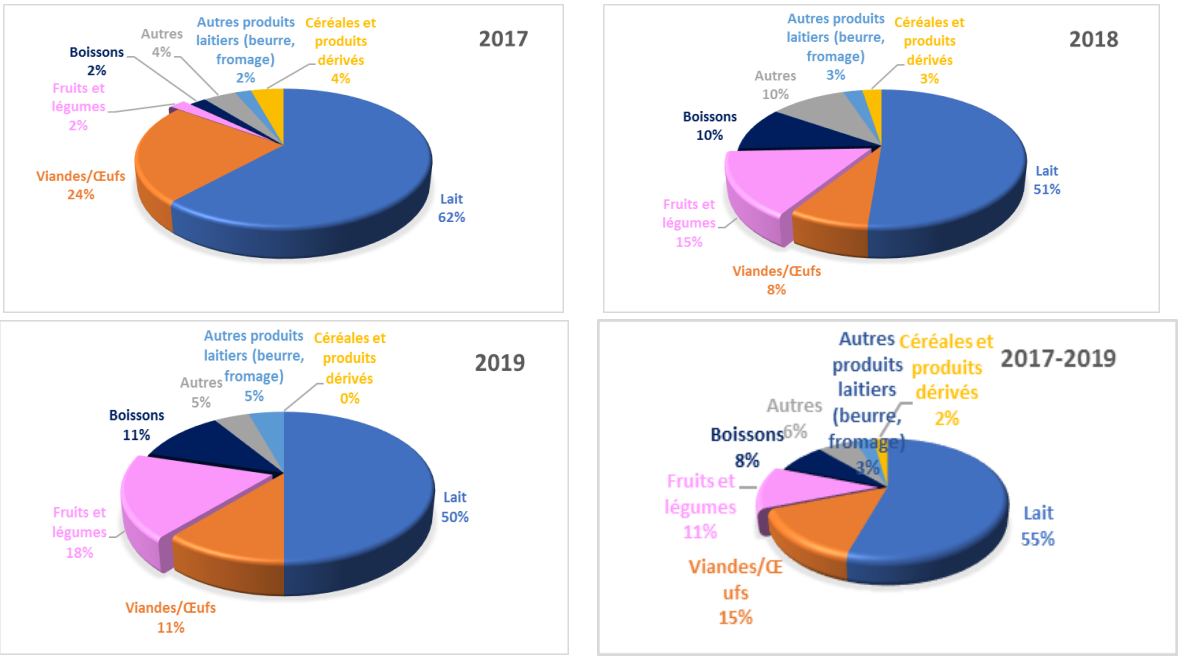
- « lait » en quatre catégories : lait de vache, lait de chèvre, lait de brebis, lait d'ânesse ;

- « autres produits laitiers » en trois catégories : beurre, fromage, autres produits laitiers etc. ;

La catégorie « autre » recouvre des produits atypiques n'entrant dans aucune autre catégorie (produits agricoles utilisés pour l'industrie, vaccins, alimentation animale, etc.).

Ventilation par type de secteur économique de 2017 à 2019

(en % du nombre de saisines reçues)



Source : MRCA

II.2.3. La ventilation par type de relations professionnelles

En 2019, la part des saisines provenant des agriculteurs en litige avec un premier metteur en marché (transformateur ou d'un distributeur) a augmenté. Les premières saisines provenant de distributeurs ont été reçues en 2018.

Globalement sur la période 2017-2019, les saisines proviennent à plus de 75 % des agriculteurs et concernent pour 60 %, des litiges avec leurs premiers metteurs en marché (transformateurs ou distributeurs). Les autres saisines proviennent essentiellement des transformateurs pour près d'un quart.

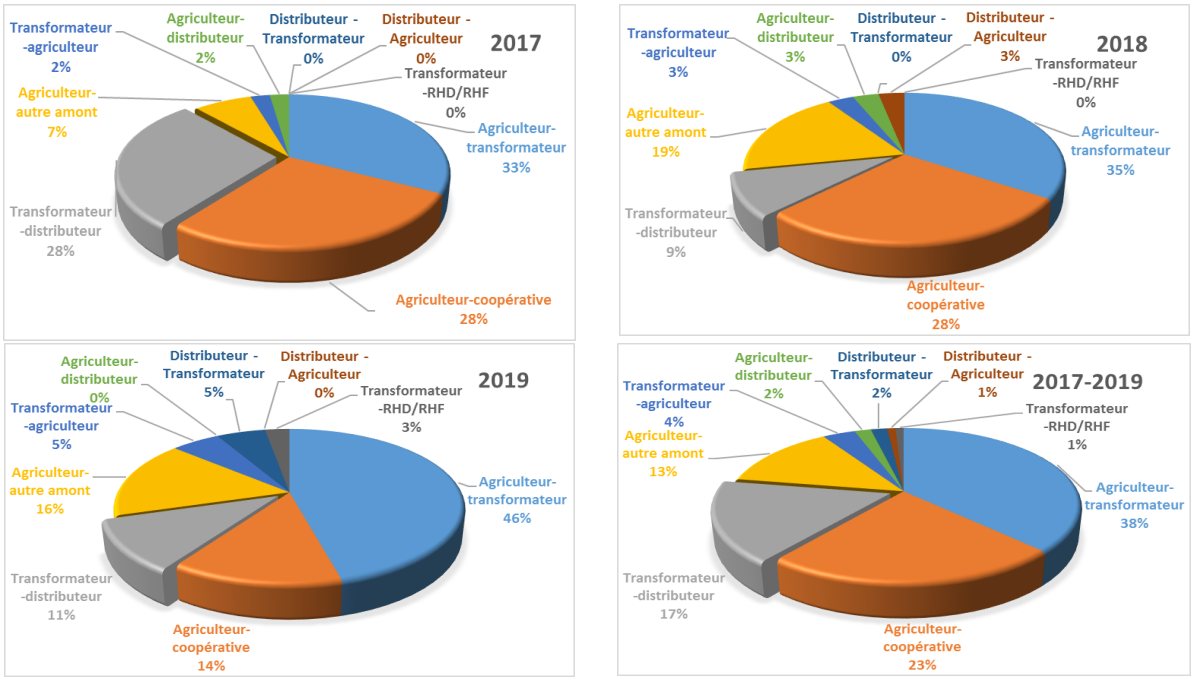
Précisions relatives à la typologie utilisée

Cette analyse ne concerne que les saisines correspondant à des litiges entre professionnels (saisines individuelles ou collectives sur litiges ou saisines transversales sur des relations identifiées).

Sont exclues de la comptabilisation les saisines transversales (question posée transversale à toute la filière de l'amont à l'aval) et les saisines rejetées ou renvoyées vers un tiers et qui n'ont de ce fait pas fait l'objet d'une médiation par la MRCA.

Ventilation par type de relations professionnelles de 2017 à 2019

(en % du nombre de saisines reçues)



Source : MRCA

II.2.3. La ventilation par thématique

Sur la période 2017-2019, la majorité des saisines reçues (55 %) concerne des litiges sur exécution ou résiliation de contrats (45 %, 73 % et 50 % des saisines respectivement en 2017, 2018 et sur les neuf premiers mois de 2019).

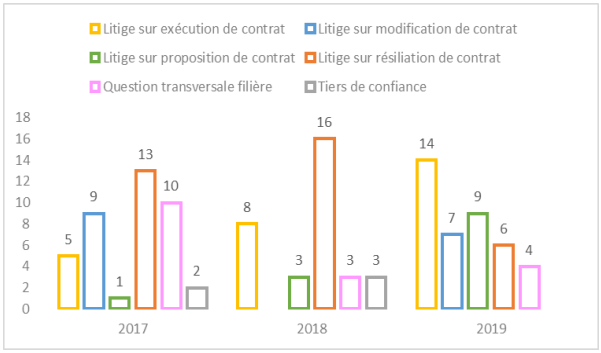
Précisions utiles relatives à la typologie utilisée

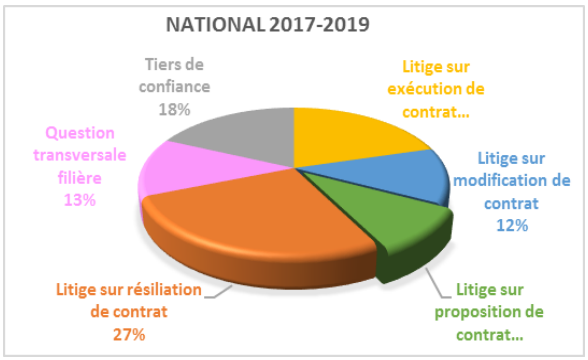
Les litiges sont répertoriés en plusieurs catégories selon qu'ils concernent une proposition, une modification, une résiliation de contrat ou bien une difficulté d'exécution de contrat.

Les saisines hors litige sont réparties en trois catégories : les questions transversales (majoritairement sur des formules de prix), le tiers de confiance et les autres (saisines hors champ rejetées ou renvoyées et celles abandonnées par les saisissants en cours de médiation).

Ventilation par type de question posée de 2017 à 2019

(en % du nombre de saisines reçues)





Source : MRCA

II.2.4. La répartition des saisines par région

Sur la période 2017-2019, les saisines proviennent principalement des régions suivantes : Bretagne, Auvergne-Rhône-Alpes, Pays-de-la-Loire. Les saisines ayant une portée nationale sont également bien représentées.

Précisions utiles relatives à la typologie utilisée

La région renseignée pour chaque saisine est celle du siège social de l'entreprise saisissante, indiquée sur le formulaire accompagnant la saisine.

La mention « Interrégional » ne concerne que les saisines collectives (saisines émanant de façon simultanée de plusieurs opérateurs sur un même litige) lorsque les sièges sociaux sont situés dans des régions différentes.

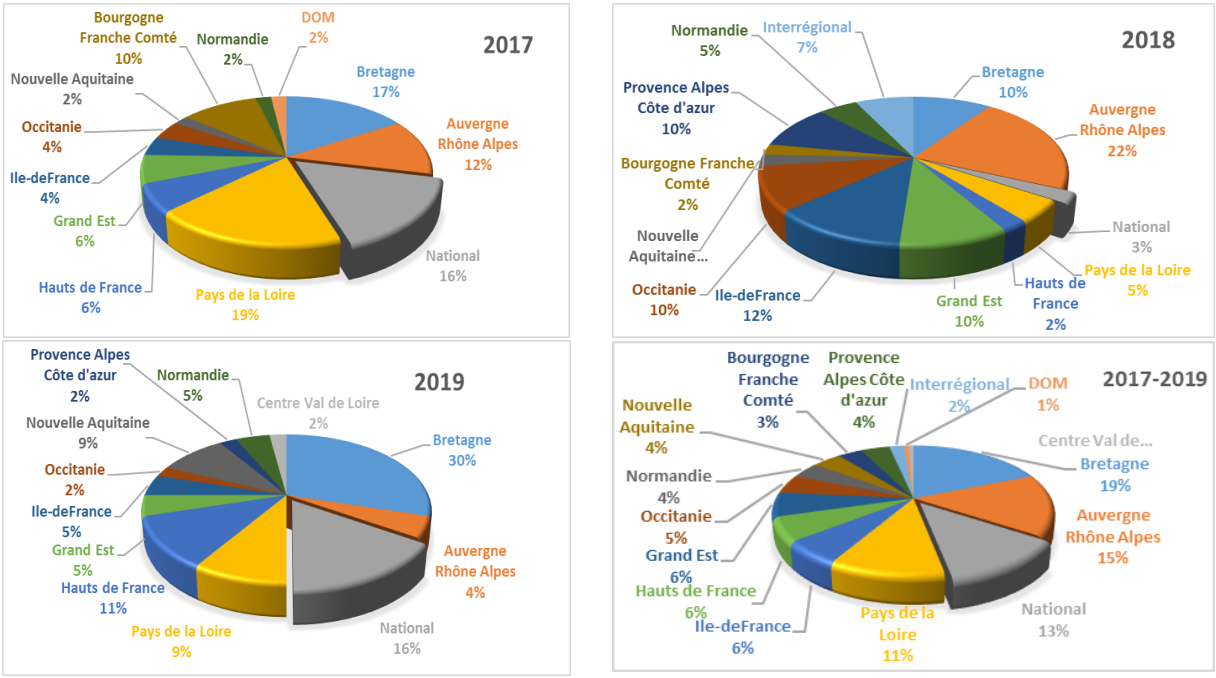
La mention « National » concerne plusieurs types de saisines :

-les saisines relatives à une question transversale (générales ou indicateurs dans les contrats) d'envergure nationale ;

-les saisines individuelles distributeur/transformateur ou transformateur/distributeur ou transformateur/autre transformateur lorsque le transformateur est d'envergure nationale. Dans le cas particulier d'une saisine par un distributeur sur un litige avec une entreprise d'envergure non nationale, la région indiquée est celle du siège social de l'entreprise.

Ventilation par région de 2017 à 2019

(en % du nombre de saisines reçues)



Source : MRCA

II.3. Les différentes étapes de la procédure

II.3.1. La réception de la saisine et l'envoi de l'accusé de réception

Depuis 2017, le Médiateur s'est astreint à envoyer un accusé de réception électronique « type » à toute saisine reçue[16]. En 2018, seules 4 saisines n'ont pas fait l'objet d'un envoi formalisé avec accusé de réception : 1 saisine hors champ de compétence (elle a été renvoyée vers un tiers compétent dès lecture à sa réception), 1 saisine envoyée par une filière sur une question transversale (les contacts ont été pris de suite et la formalisation non effectuée du fait de la résolution rapide du litige) et 2 saisines individuelles (rejetées ou renvoyées vers un tiers compétent). En 2019, 4 saisines n'ont pas fait l'objet d'un envoi formalisé avec accusé de réception : pour 2 de ces saisines, un accord a été trouvé en moins de 8 jours et les saisines closes avant l'envoi de l'AR, pour les 2 autres qui étaient hors champ de compétence de la MRCA, le renvoi vers le tiers compétent a été fait rapidement en accord avec le saisissant.

Depuis 2019, la charte du médiateur est jointe à l'accusé de réception de façon à informer au mieux en amont le saisissant sur la procédure de médiation.

[16] Il s'agit des saisines pour lesquelles les indications relatives à la thématique (description du sujet de la saisine) et aux deux parties (indication de l'autre partie et du contact au sein de celle-ci) a minima sont bien précisées.

II.3.2. L’instruction (analyse de recevabilité)

Le délai d’instruction, pendant lequel des échanges s’instaurent entre le Médiateur ou les Médiateurs délégués et le saisissant pour comprendre et analyser la saisine, dépend en grande partie des éléments fournis initialement par le saisissant. Ces éléments sont les renseignements fournis dans le Cerfa et les pièces utiles jointes à la saisine (notamment le contrat s’il en existe un).

Sur la période 2017-2019, la proportion des saisines pour lesquelles des pièces explicatives sont fournies (même incomplètes) est d’un peu plus d’1 sur 2 même si elle tend à augmenter en 2018 et 2019.

Proportion des saisines pour lesquelles des pièces sont jointes de 2017 à 2019
(en % du nombre de saisines reçues)

	2017	2018	2019	2017-2019
Pièces jointes	**53%**	**67%**	**59%**	**61%**
Absence de pièces jointes	47%	26%	41%	37%
Sans objet	0%	7%	0%	2%

Source : MRCA

II.3.3. L’entrée en médiation

Le Médiateur des relations commerciales agricoles formalise dorénavant l’entrée en médiation par la signature d’un document type par chaque partie. Il s’agit d’un document d’accord d’entrée en médiation comprenant toute information utile, dont le principe du respect des règles de confidentialité par chacune des parties, ainsi que par le Médiateur.

II.3.4. Le délai de retour des Médiateurs internes d’enseigne

S’appuyant sur le mode opératoire convenu avec les Médiateurs internes d’enseigne, le Médiateur des relations commerciales agricoles suit les dossiers de façon à s’assurer que les échanges sont rapidement lancés entre le distributeur et le fournisseur.

Les échanges entre la MRCA et le Médiateur interne de l’enseigne concernée par le litige ont lieu rapidement après la saisine de ce dernier par la MRCA. Le délai dans lequel les Médiateurs internes d’enseigne arrivent à un accord avec le fournisseur est en principe de 15 jours.

II.3.5. La durée moyenne de médiation

La durée de certaines médiations a été encadrée par la loi EGALIM. Il s’agit des litiges entre professionnels relatifs à l'exécution d'un contrat ou d'un accord-cadre ayant pour objet la vente de produits agricoles ou alimentaires (article L.631-28 du code rural et de la pêche maritime).

En moyenne, toutes médiations confondues, la durée de la procédure entre l'envoi de l'accusé de réception de la saisine au saisissant jusqu'à la clôture de la médiation était de 2,7 mois en 2018 (contre 4,9 en 2017) et de 2,5 mois en 2019.

La durée maximale observée entre l'accusé de réception de la saisine et la clôture de la médiation était en 2018 de 6 mois et de 11 mois en 2019. Il s'agissait néanmoins de médiations de filière.

II.3.6. Le taux de réussite de la médiation

Les résultats présentés ci-après ne se limitent pas aux saisines pour lesquelles une médiation est entamée formellement. Ils visent l'ensemble des saisines.

Sur l'ensemble des saisines reçues par la Médiation des relations commerciales agricoles, le taux de réussite sur la période 2017 à 2019 se situe entre 80 et 87 % si l'on excepte du décompte les saisines pour lesquelles la notion de réussite ou échec n'a pas de sens (cf. encadré ci-après), le taux de réussite étant légèrement supérieur pour les saisines individuelles (80 % en 2019 contre 88 % en 2018 et 67 % en 2017, soit 79 % en moyenne sur les trois années) que pour les saisines collectives (75 % en 2019 contre 67 % en 2018 et 89 % en 2017, soit 81 % en moyenne sur les trois années).

Précisions utiles relatives à la typologie utilisée

La typologie utilisée est la suivante :

-réussie : la saisine a donné lieu à une médiation qui a abouti à un accord, quelle que soit la forme qu'il a pris (règlement de médiation ou accord convenu entre les parties après clôture de la médiation, le Médiateur ayant été facilitateur et étant informé a posteriori de l'accord) ; la saisine n'a pas donné lieu à médiation mais le Médiateur a formulé un avis ou une recommandation ou joué un rôle de facilitateur qui a permis d'aboutir à un accord ou, pour les questions transversales ou activités de tiers de confiance, à une amélioration notable ;

-non réussie : le défendeur n'a pas voulu entrer en médiation ou la médiation a abouti à un désaccord qui n'a pu être résolu, souvent avec une présentation du litige devant les tribunaux ou bien en l'absence d'amélioration des relations commerciales entre les parties ;

-sans objet : le saisissant a abandonné son intention de saisir la MRCA ou bien la MRCA a jugé la saisine non recevable ou l'a renvoyé vers un tiers compétent ou encore il s'agit de questions transversales ou d'application et mise en œuvre de la loi pour lesquelles la notion de réussite n'a pas de sens.

Ventilation par résultat issu de la saisine à sa clôture de 2017 à 2019
(en % du nombre de saisines reçues)

	2017	2018	2019	2017-2019
Réussie	**82%**	**87%**	**80%**	**83%**
Non réussie	18%	13%	20%	17%
Nb de saisines closes (sans les « sans objet »)	*28*	*23*	*15*	***66***

Source : MRCA

III. L'ACTIVITE DECLINEE PAR TYPE DE METIER

La Médiation peut être saisie sur trois grands types de sujets :

- un litige entre deux parties dans un périmètre donné (2ème alinéa de l'article L.631-28 du code rural et de la pêche maritime). Il s'agit là d'une activité de médiation entre parties ;
- une question transversale générale ou relative aux indicateurs dans les contrats (cf. alinéas 5, 7 et 8 de l'article L.631.28 du code rural et de la pêche maritime) ;
- la conduite de dossiers transversaux en qualité de tiers de confiance neutre. L'observatoire des négociations commerciales est le premier exemple. Ce rôle s'est développé dans le courant de l'année 2019.

III.1. Les saisines sur litige

La médiation est un processus de négociation reposant sur une démarche volontaire et couvert par la plus stricte confidentialité.

Toutes les entités de l'amont agricole jusqu'à la distribution alimentaire (producteurs, coopératives, industries agro-alimentaires ou distributeurs…) peuvent saisir le Médiateur pour tout litige relatif à la conclusion ou à l'exécution d'un contrat de vente d'un produit agricole ou alimentaire.

Le processus débute par une saisine faisant état d'un litige entre deux entités. Plusieurs cas de figure sont possibles (cf. encadré ci-dessous). Il peut s'agir de saisine individuelle (un opérateur saisissant) ou de saisines collectives (plusieurs opérateurs saisissant sur un litige avec une même autre partie). Le cas d'un litige entre un producteur et une coopérative est particulier. Il a vocation à être instruit en relation avec le Médiateur de la coopération[17].

Quelques exemples de litiges entre :

1. Producteur et Organisation de Producteurs/Coopérative

Détermination des conditions de sortie anticipée de contrat d'apport (indemnités, préavis…) en raison d'une réorientation vers une production à plus forte valeur ajoutée (Agriculture Biologique, Appellation d'Origine Protégée, etc.)

2. Producteur et Premier acheteur (Transformateur/Négociant)

Modification unilatérale des conditions de vente ou d'achat (cahier des charges, livraison, etc.)

Désaccord sur l'interprétation des clauses du contrat (prix, indicateurs, stockage, etc.)

3. Fournisseur (Producteur, Industriel, etc.) et Distributeur

Différend relatif à l'interprétation des clauses du contrat (prix des matières premières intégrées dans un produit, quantités livrées, pénalités logistiques, etc.)

[17] Ordonnance n° 2019-362 du 24 avril 2019 relative à la coopération agricole.

III.1.1. Les saisines individuelles

Parmi les saisines individuelles marquantes en 2018 et en 2019, le Médiateur des relations commerciales agricoles a été notamment amené à accompagner des producteurs pour améliorer des conditions de sortie de leurs contrats d'apport en raison d'une réorientation vers une production à plus forte valeur ajoutée, et à accompagner les producteurs pour que soient prises en compte dans l'exécution de leurs contrats de fournitures de produits agricoles les circonstances climatiques exceptionnelles.

III.1.2.1. Amélioration des conditions de sortie anticipée d'un contrat d'apport en raison d'une réorientation choisie par le producteur vers une production à plus forte valeur ajoutée

A la suite de la crise qui a affecté le secteur laitier en 2016-2017 après la suppression du régime des quotas laitiers, la conversion d'exploitations de production conventionnelle à biologique s'est fortement accrue. Des producteurs de lait se sont orientés vers des filières différenciées, plus rémunératrices, comme l'agriculture biologique, des productions avec des cahiers des charges spécifiques proposés par les entreprises ou les enseignes de la grande distribution. Cette montée en gamme s'est traduite, dans un certain nombre de cas, par un changement de collecteur. D'autres ont fait le choix de monter leur propre structure individuelle ou collective pour valoriser leur lait en circuit court et/ou de proximité, les amenant à quitter leur collecteur. Ce départ n'a pas toujours été bien anticipé. Depuis l'adoption de la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche en 2010[18], les producteurs sont en effet contractuellement engagés pour une durée de cinq ans, voire sept ans (producteurs nouvellement engagés), avec leur laiterie. Par ailleurs, l'emboîtement de l'engagement coopératif, socle de la relation entre l'agriculteur et sa coopérative, et d'un contrat d'apport de lait spécifique est source de différends entre le producteurs et son collecteur, les conditions d'un départ sans pénalités excessives ou disproportionnées étant dans certaines circonstances difficiles à atteindre. La Médiation des relations commerciales agricoles a été saisie de façon récurrente sur ce type de litige et a formulé des recommandations (cf. encadré ci-après). Ce contexte explique, pour une grande part, le poids toujours prépondérant du secteur laitier dans les saisines individuelles.

[18] Loi n° 2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche

Exemple de cas rencontré

Amélioration des conditions de sortie anticipée d'un contrat d'apport (indemnités, préavis, …) en raison d'une réorientation (choisie par le producteur à titre individuel) vers une production à plus forte valeur ajoutée (bio, AOP, …)



©Pascal Xicluna/agriculture.gouv.fr

La Médiation des relations commerciales agricoles a été saisie de façon récurrente sur la prise en compte d'une réorientation, choisie à titre individuel, vers une production à plus forte valeur ajoutée dans le cadre d'une sortie de contrat d'apport de lait d'un producteur vers une coopérative ou un industriel privé.

De façon générale, le cas est le suivant. Une laiterie (coopérative) valorise du lait conventionnel dans son outil industriel. Un producteur l'a rejointe il y a sept ans au moment de son installation ; il a alors signé un contrat d'apport de lait conventionnel d'une durée de 5 ans, conformément à la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche. Ce contrat prévoit des pénalités en cas de rupture anticipée.

En raison de l'écart de prix constaté entre le lait conventionnel et le lait biologique, le producteur décide de façon unilatérale, quelques mois après avoir renouvelé son contrat de livraison de lait conventionnel, de convertir son exploitation agricole en agriculture biologique. Environ 18 mois plus tard, il obtient son agrément « agriculture biologique ».

Sachant que la laiterie ne collecte pas de lait biologique, il souhaite la quitter dans les plus brefs délais sans pénalité afin de valoriser son lait au prix « lait biologique » auprès d'un autre collecteur. La laiterie lui indique qu'elle a signé des contrats avec des enseignes de la grande distribution et qu'elle subira des pénalités de service si elle n'est pas en mesure d'honorer les commandes. Elle rappelle au producteur qu'il s'est engagé, par contrat, à lui fournir un volume de lait conventionnel déterminé pendant 5 ans et que son départ occasionne un préjudice que les pénalités ont pour objectif de réparer.

Le producteur, considérant qu'on ne peut, dans le sens de l'esprit de la loi EGALIM votée en novembre 2018, lui interdire de rechercher à mieux valoriser sa production, saisit le Médiateur des relations commerciales agricoles. Il espère pouvoir quitter rapidement la laiterie sans pénalité.

De manière générale, le Médiateur des relations commerciales agricoles recommande aux coopératives qu'elles ne retiennent pas inconsidérément les producteurs qui cherchent à mieux valoriser leur produit, si elles ne sont pas en mesure de proposer une valorisation équivalente.

En pareil cas, la médiation s'efforce de trouver des solutions permettant de réduire l'obstacle au départ à un niveau supportable pour l'éleveur et acceptable pour la laiterie, en jouant, selon les cas, sur le montant des pénalités, ou la date de départ de la coopérative.

III.1.2.2. Conditions de prise en compte d'une situation de force majeure ou de circonstances climatiques exceptionnelles

Les conditions climatiques exceptionnellement difficiles en 2018 (printemps humide suivi d'une sécheresse estivale) ont mis des producteurs dans des situations délicates dans certains départements ou bassins de production. La Médiation a été saisie à ce propos sur la prise en compte d'une situation de force majeure.

Dans ce cas de figure, elle a été amenée à rappeler aux demandeurs qu'un arrêté de reconnaissance de conditions climatiques exceptionnelles ne suffit pas à obtenir la non

application automatique des pénalités prévues au contrat lorsque la livraison des produits n'a pas pu être effectuée. Le Médiateur a formulé des recommandations visant à indiquer qu'il convient d'étayer auprès de son contractant les demandes de ce type en prouvant par tous moyens que toutes les diligences ont été effectuées pour tenter de permettre la livraison dans les meilleures conditions.

Exemple de cas rencontré

Prise en compte de conditions climatiques exceptionnelles 2018 dans le secteur de la pomme de terre



©Yves Tregaro/agriculture.gouv.fr

La Médiation des relations commerciales agricoles a été saisie de plusieurs cas relatifs à la prise en compte d'une situation de prise en compte de conditions climatiques exceptionnelles au cours de l'année 2018 pour certaines cultures comme la pomme de terre et de tentatives de répartition équilibrée des conséquences entre co-contractants.

Le Médiateur a rappelé aux différents demandeurs qu'un arrêté de reconnaissance de conditions climatiques exceptionnelles, par nature, général, ne suffisait pas pour obtenir du cocontractant la non application des pénalités automatiquement, en cas d'absence ou défaut partiel de livraison de pommes de terre dans les conditions prévues aux contrats.

Pour exonérer le producteur de la responsabilité qui lui incombe en application du contrat qui le lie à son cocontractant, il incombe au demandeur, le producteur, de prouver qu'au regard des circonstances de sécheresse imprévue et sans précédent, en dépit de toute sa prudence et diligence (par exemple en irriguant), il n'a pas été en mesure d'exécuter, au moins partiellement, les prestations, objet de son contrat.

Le Médiateur a ainsi recommandé aux producteurs d'étayer leurs demandes de reconnaissance de la situation de force majeure auprès de leurs cocontractants, si possible en se faisant aider et accompagner par des tiers.

Par exemple, en détaillant les opérations réalisées et le résultat obtenu en conséquence par rapport à celui normalement attendu, en fournissant des éléments chiffrés sur l'évolution de la culture entre la plantation et l'estimation de la récolte (ou l'état de la récolte) et son évolution dans le temps le cas échéant et si cela semblait pertinent, une comparaison du rendement sur plusieurs années et sur plusieurs parcelles.

Dans les situations portées à la connaissance du Médiateur, le producteur s'est généralement engagé à reporter au moins partiellement la livraison sur la prochaine récolte, aux mêmes conditions que celles fixées au contrat et ce quelle que soit l'évolution de cours de la matière première. Le cocontractant s'est quant à lui abstenu d'appliquer les pénalités dans les conditions prévues au contrat, sans qu'il soit fait usage des clauses prévues dans le règlement européen des différends dans le secteur de la pomme de terre (RUCIP) dont il est généralement fait mention dans les contrats de fourniture et livraison de pommes de terre.

III.1.2. Les saisines collectives

La quasi-totalité des saisines collectives (> à 90 %) provient des producteurs. Ces saisines collectives visent généralement l'une ou l'autre des deux composantes constituant la marge du producteur : le coût de production (coût des intrants, charges de structures…) et le prix de vente départ ferme (création de valeur par l'industriel et retour aux producteurs de celle-ci).

III.1.2.1. L'application de la loi Sapin II…

Plusieurs saisines issues du secteur laitier ont un lien avec l'application de la loi Sapin II, adoptée en décembre 2016[19]. Celle-ci indique que les accords-cadres (1) doivent préciser le prix ou les modalités de détermination du prix entre l'acheteur et l'organisation de producteurs (OP) ou l'association d'organisations de producteurs (AOP) et (2) doivent faire référence à un ou plusieurs indices publics du prix de vente des principaux produits fabriqués par l'acheteur.

La mise en place des formules de prix payé aux producteurs, reposant sur des indices représentatifs des trois marchés sur lesquels sont présents les laiteries (marché national, marché européen et marché mondial) est un enjeu pour les producteurs et pour les industriels ; les formules de prix devant refléter la valorisation constatée par les industriels sur les différents marchés. Malgré des simulations sur des périodes plus ou moins longues, les écarts de prix entre le résultat de la formule de prix et le contexte de marché ou de production, sont jugés insupportables par les producteurs (prix du lait payé aux producteurs trop bas) ou pour les industriels (prix du lait payé aux producteurs trop élevés).

Cette difficulté à se mettre d'accord sur la formule de prix a été à l'origine de saisines provenant soit des organisations de producteurs, soit des laiteries. Les médiations engagées ont eu pour but de trouver des compromis mais souvent également de rétablir une relation apaisée entre les parties (OP ou AOP et leur collecteur) qui puisse s'inscrire dans la durée. Des ajustements afin de corriger ponctuellement le prix et dans certains cas adapter la formule de prix ont été nécessaires.

III.1.2.2. …et les nouvelles modalités de détermination du prix des produits agricoles issues de la loi EGALIM

La loi EGALIM a modifié sensiblement le cadre des modalités de détermination du prix d'achat des produits agricoles aux producteurs.

Deux cas de figure sont à distinguer.

- Le prix est connu au moment de la signature du contrat de vente des produits : ce prix est indiqué au contrat.

- Le prix n'est pas connu au moment de la signature du contrat : le contrat doit comporter les modalités de détermination du prix de vente du produit agricole.

  Le calcul du prix doit obligatoirement prendre en compte 3 séries d'indicateurs concernant : les coûts de production agricole, les prix constatés sur les marchés pour les produits commercialisés par l'acheteur, et des indicateurs propres aux caractéristiques du produit agricole vendu (composition, qualité, respect d'un cahier des charges).

  Ces indicateurs sont un élément constitutif du contrat de vente des produits agricoles et doivent expressément figurer à ce contrat, sous peine d'une amende administrative.

[19] Loi n° 2016-1691 du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique

Les indicateurs retenus sont également repris dans les contrats de revente des produits agricoles ou des produits transformés incorporant ces produits agricoles.

Ces modalités de fixation du prix des produits agricoles au producteur sont applicables aux coopératives agricoles, la loi prévoyant expressément la reprise de ces dispositions spécifiques dans le statut et/ou le règlement intérieur de chaque coopérative agricole.

Dans sa communication, le Médiateur a précisé la notion d'indicateur et leur mode d'emploi dans les contrats.

Les indicateurs de coûts et de prix concernés prennent la forme d'un indice ou d'une combinaison d'indices publics.

- Cela signifie que la formule de prix ne peut pas prendre en compte directement les coûts ou les prix propres aux producteurs ou à l'acheteur signataires du contrat, mais doit utiliser les données moyennes d'un échantillon suffisamment vaste de producteurs ou de transformateurs.

- Un indice est considéré comme public s'il est librement consultable par tout producteur, organisation de producteurs ou acheteur intéressé et si ses données sont suffisamment agrégées pour exclure d'identifier les résultats propres à un producteur ou à un acheteur.

  A ce titre, les indices établis par les interprofessions agricoles sont présumés par la loi comme étant de nature publique.

- Les indices sont choisis librement par les parties et peuvent être établis à partir de données régionales, nationales ou européennes.

Ces dispositions, applicables pour tous les contrats écrits, sont entrées progressivement en vigueur depuis le 1er février 2019. La disposition issue de la loi Sapin II, devenue obsolète, a été abrogée par une ordonnance prise en application de la loi EGALIM[20].

La Médiation continue d'être régulièrement saisie sur cette thématique.

III.2. Les questions transversales

Le Médiateur peut émettre des avis ou recommandations sur des questions transversales :

- relatives aux relations contractuelles, à la demande d'une organisation interprofessionnelle ou d'une organisation professionnelle ou syndicale ou de sa propre initiative (cf. alinéa 5 de l'article L.631-27 du code rural et de la pêche maritime) ;
- aux modalités de partage équitable de la valeur ajoutée entre les étapes de production, de transformation, de commercialisation et de distribution des produits agricoles et alimentaires, à la demande conjointe des Ministres chargés de l'agriculture et de l'économie (cf. alinéa 8 de l'article L.631-27 du code rural et de la pêche maritime) ;

[20] Ordonnance n°2019-359 du 24 avril 2019

- et, depuis la publication de la loi EGALIM, sur les indicateurs devant être utilisés dans les contrats, à la demande d'une organisation membre d'une interprofession (cf. alinéa 7 de l'article L.631-27 du code rural et de la pêche maritime).

Ces saisines sur des questions transversales représentent entre 7 et 12 % des saisines reçues. S'agissant de questions en nombre limité mais à fort enjeu, il a été choisi ici de présenter les principales de ces saisines à titre d'illustration.

III.2.1. Sur les indicateurs (nouvelle disposition de la loi EGALIM) : accompagnement de la filière bovine dans l'élaboration d'indicateurs de coût de production

Interbev - interprofession de la viande bovine – a saisi la Médiation en septembre 2018 pour qu'elle l'accompagne dans la construction des indicateurs de coût de production prévues dans la loi EGALIM alors en cours d'adoption.

Interbev a ainsi saisi, par anticipation - la loi EGALIM n'ayant pas été encore formellement adoptée -, de la nouvelle disposition législative en cours d'adoption. Celle-ci permet de saisir la médiation des relations commerciales agricoles pour la construction d'indicateurs (indicateurs listés au III de l'article L.631-24 du code rural et de la pêche maritime), lorsque des divergences apparaissent au sein de l'interprofession (cf. alinéa 7 de l'article L.631-27 du code rural et de la pêche maritime).

Au préalable, des travaux conséquents avaient été menés par Interbev pour élaborer ces indicateurs. L'interprofession n'a toutefois pu trouver d'accord sur quelques paramètres, parmi lesquels la prise en compte des coûts de la main-d'œuvre. Elle s'est alors tournée vers la médiation qui a mené des réunions de concertation avec l'interprofession et ses différents collèges (production, transformation, distribution).

Le Médiateur a rencontré l'ensemble des acteurs - individuellement et en réunion plénière - afin d'identifier les points de convergence et les points de divergence et tenter de rapprocher les points de vue. La Médiation des relations commerciales agricoles s'est attachée à objectiver auprès des acteurs les éléments pour un sujet faisant appel à des données techniques. Le Médiateur a également pu rappeler le cadre de la loi et les modalités d'utilisation de tels indicateurs dans les contrats commerciaux entre deux opérateurs.

A la suite de ces travaux, la section bovine d'Interbev s'est accordée, début février 2019, sur une méthode d'élaboration des indicateurs de coûts de production.

Cette méthode est consultable sur le site internet d'Interbev, sur le lien suivant : http://www.interbev.fr/ressource/accord-interprofessionnel-relatif-a-la-methodologie-de-calcul-des-indicateurs-de-prix-de-revient/

III.2.2. Sur les relations contractuelles ou le partage équitable de la valeur ajoutée

La Médiation des relations commerciales agricoles avait été saisie en 2017 de plusieurs questions transversales. Les principales concernaient la filière œufs et le beurre (rappel des principaux éléments dans l'encadré ci-après).
En 2018, puis 2019, cette activité s'est poursuivie avec de nouvelles saisines sur d'autres types de produits, notamment la charcuterie et le raisin.

III.2.2.1. Atténuation de l'impact de la hausse du prix du porc pour les entreprises de charcuterie : recommandation de mise en place d'une clause de révision du prix

L'Interprofession nationale porcine (INAPORC) a saisi le Médiateur des relations commerciales agricoles en avril 2019 des difficultés rencontrées par les entreprises de charcuterie-salaisons du fait de la forte hausse des cours de la viande de porc intervenue depuis le début de l'année en conséquence de l'épidémie de peste porcine africaine déclarée en Chine en 2018.



©Pascal Xicluna/agriculture.gouv.fr
@Xavier.Remongin/agriculture.giouv.fr

Entre le 1er janvier et le 3 juin 2019, le prix de la carcasse de porc a augmenté de 23 % en France, 33,5 % en Allemagne, 36,7 % en Espagne, 33,7 % au Danemark. La moyenne européenne (26 pays) s'établissait à 31,3 % sur la même période. Cette hausse des prix est appelée à se poursuivre au-delà de 2019 du fait de la propagation probable de la peste porcine africaine dans le monde et du déséquilibre ainsi créé entre la demande et la production de porcs.

Cette situation nécessitait un ajustement des prix des produits de charcuterie, initialement fondé sur des prix du cours du porc plus bas, afin de permettre aux industriels de faire face aux conséquences de cette hausse.

Dans un premier temps, le Médiateur s'est assuré que les renégociations initiées entre les enseignes et les fournisseurs afin d'ajuster les prix puissent se conclure dans des délais raisonnables. Il a ainsi interrogé directement et à deux reprises, l'ensemble des enseignes afin de vérifier l'état des renégociations.

Dans un second temps, le Médiateur a proposé, dans une recommandation publiée le 1er juillet et consultable sur le lien suivant (https://agriculture.gouv.fr/attenuer-limpact-de-la-

hausse-du-prix-du-porc-pour-les-entreprises-de-charcuterie), la mise en place d'une clause de révision du prix d'achat dans les contrats de fourniture de produits à marques nationales et leurs contrats à marque de distributeurs. Cette clause librement négociée entre les parties prévoirait les modalités d'un ajustement automatique du prix d'achat contractuel, qui devrait fonctionner à la hausse comme à la baisse par référence à un ou des indicateurs de marché choisis par les parties. Une telle clause viendrait utilement complémenter la clause obligatoire de renégociation prévue par l'article L.441-8 du code de commerce, plus adaptée à une situation de remise en cause de l'ensemble de l'économie générale d'un contrat qu'à la nécessité de prendre en compte la forte variation d'une matière première agricole. Elle éviterait notamment de multiplier les renégociations du contrat en cours d'année, alors que la procédure de renégociation est longue et complexe. Le Médiateur a engagé les industriels à réaliser un effort de transparence, corollaire indispensable à la mise en place d'une telle clause.

Le Médiateur a présenté cette recommandation lors du Conseil d'Inaporc du 3 juillet 2019.

Dans un contexte très incertain sur l'évolution du prix du porc, le Médiateur reste vigilant sur cette situation et se tient à la disposition des acteurs pour les accompagner dans la mise en œuvre de cette recommandation qui propose un système contractuel innovant.

III.2.2.2. Diagnostic des relations économiques entre les acteurs de la filière pour le Chasselas de Moissac

Le Syndicat de défense du Chasselas AOP a fait appel à la fin de l'année 2018 au Médiateur des relations commerciales agricoles pour effectuer un diagnostic sur les relations économiques entre les trois principaux acteurs de la filière (producteurs, metteurs en marché et enseignes de la grande distribution) qui assurent la commercialisation de 80 % des volumes. Le Médiateur a émis des recommandations.





Yves.Trégaro

En 2018, les volumes de production ont été élevés du fait de conditions climatiques exceptionnelles dans le Quercy. La qualité du Chasselas a été excellente et une forte proportion a été labélisée en Moissac AOP. Pourtant les chasselatiers ont été déçus par le revenu retiré par hectare.

Une forte concurrence d'autres produits (concurrence étrangère de raisins apyrènes, concurrence d'autres types de fruits estivaux due à des conditions climatiques favorables à la consommation de fruits d'été jusqu'à la fin septembre) et une mauvaise évaluation de la récolte ont favorisé un engorgement du marché français. En ont résulté des prix fluctuants et parfois plus bas que les années précédentes jusqu'à la fin de la campagne.

Une mission de terrain, complétée par des entretiens téléphoniques avec les acteurs de la filière, les organismes consulaires, les services de la Région et de l'Etat ont permis de dégager quatre recommandations. Celles-ci ont été soumises aux collèges des producteurs et aux metteurs en marché en juin 2019. Une présentation finale a été effectuée le 21 septembre 2019 à l'occasion de « Fêtons Moissac : Chasselas et patrimoine ».

Ainsi, la mission a suggéré de mettre en place un plan stratégique pour concilier tradition et modernité en mettant l'accent sur le partenariat à renforcer avec la grande distribution, les échanges d'information entre producteurs, expéditeurs et enseignes, la mise en place d'une démarche vertueuse concernant le produit reprenant les quatre points de l'approche HVE (gestion de l'eau, gestion de la fertilisation, réduction des traitements chimiques, maintien de la biodiversité) et le renforcement de l'image du produit autour des valeurs traditionnelles que le Chasselas de Moissac véhicule.

III.2.2.3. Nouveau mode de gestion des caisses pour la première mise en marché des fruits et légumes

Les entreprises de première mise en marché de fruits et légumes souhaitaient, depuis plusieurs années, modifier la gestion des caisses proposée par l'entreprise IFCO, leader français dans la location de caisses plastiques sur le marché français des fruits et légumes.

La Gouvernance Economique des Fruits et Légumes (GEFeL), l'Association Nationale des Expéditeurs et Exportateurs de Fruits et Légumes (ANEEFEL), la Fédération Française de la Coopération Fruitière, Légumière et Horticole (FELCOOP) et la fédération des négociants en pommes de terres (FEDEPOM) ont fait appel, fin 2018, au Médiateur des relations commerciales agricoles pour mettre en place un nouveau dispositif plus adapté aux attentes des premiers metteurs en marché, notamment en matière d'approvisionnement et de déconsigne des caisses.

Les parties sont ainsi parvenues à un accord donnant aux premiers metteurs en marché plus d'autonomie et de responsabilité dans la gestion du stock de caisses en parvenant à une solution innovante, en rupture avec le précédent dispositif, les conditions générales de location tenant compte des modifications de fonctionnement et définissant les responsabilités de chacune des parties, notamment les délais de commande, de paiement et de livraison des commandes, les conditions d'inventaire et la résolution des litiges.

Le nouveau mode de gestion des caisses devrait se déployer progressivement tout au long du 1er semestre 2020 pour être pleinement opérationnel à l'été 2020.

III.3. L'activité de tiers de confiance

Par son activité et son mode d'action, basée sur la plus stricte confidentialité et son indépendance, le Médiateur des relations commerciales agricoles a acquis la confiance des différents acteurs des filières agricoles et alimentaires. Il se positionne ainsi sur des projets structurants au bénéfice de l'ensemble de ses filières.

III.3.1. Le recensement des contrats tripartites et leur analyse : production d'une typologie

A la suite aux Etats Généraux de l'Alimentation, les contrats tripartites ont suscité un certain intérêt de la part d'acteurs des filières tant producteurs que distributeurs.

Dans ce contexte, la Médiation des relations commerciales agricoles a réalisé un travail de recensement des contrats tripartites préexistants dans différentes filières agricoles (principalement secteur laitiers et viandes). Elle les a analysés pour en faire une typologie.

Plusieurs présentations ont par la suite été effectuées dans différents colloques et conférences :

- JRP 2018, 7 février 2018 : « Le contrat tripartite dans le secteur porcin : intérêts et limites » ;
- MDS-SA, 11 septembre 2018 : « Le contrat tripartite dans les productions animales, une autre approche de la relation commerciale ».

Le contrat tripartite dans le secteur porcin : intérêts et limites

Face à la forte variabilité des prix dans le secteur des productions animales (porc, volailles, lait) et aux récentes difficultés économiques qu'ont connues alternativement éleveurs et industriels depuis 2015, les acteurs des filières animales ont formulé différentes propositions pour mieux « traverser » les périodes de fortes variations du prix des intrants. Le contrat tripartite constitue l'une d'entre elles. Le nombre important d'acteurs (fabricants d'aliment, producteurs, abatteurs-découpeurs, transformateurs, les grandes et moyennes surfaces (GMS), la restauration hors foyer (RHF) peut constituer un contexte favorable à une contractualisation entre plusieurs acteurs, même si un nombre important d'acteurs peut s'avérer être aussi un frein. Le désassemblage de la carcasse au stade de la découpe complexifie grandement sa mise en œuvre. Malgré cela, certaines initiatives s'inscrivent dans cette démarche. Par ailleurs, la loi Sapin 2 a introduit la possibilité d'établir des conventions pluriannuelles d'une durée pouvant aller de 1 à 3 ans. Les prix sont alors révisés sur la base « d'indices publics reflétant l'évolution du prix des facteurs de production ». Cette disposition offre de nouvelles opportunités pour développer des schémas contractualisés dans la filière porcine.

Dans le secteur porcin, le contrat tripartite se caractérise par la signature d'un document contractuel entre, en général, le groupement de producteurs, l'abatteur et l'enseigne de la grande distribution. L'objectif poursuivi est d'assurer, dans la durée, une marge suffisante à chaque partenaire. Pour cela, chacun est amené à déterminer précisément ses coûts de production et à les présenter aux autres partenaires. Actuellement, les abatteurs et les coopératives sont réticents à entrer dans une telle démarche.

La réussite du contrat tripartite est largement liée à la pré-existence de relations commerciales bipartites depuis plusieurs années.

D'autres présentations ont été effectuées par la Médiation des relations commerciales agricoles sur le thème plus général de la contractualisation, notamment :

- réunion des Instituts techniques animaux, 6 mars 2018 : « contractualisation dans le secteur animal » ;
- réunion UNPT et GIPT, 21 septembre 2018 : « contractualisation dans le secteur de la pomme de terre » ;
- Réunion Interfel, 5 novembre 2018 : « mise en œuvre de la loi EGALIM dans le secteur des fruits et légumes – contractualisation » ;
- FNAB, 18 septembre 2018 : « la contractualisation dans le secteur laitier ».

Ces travaux se sont poursuivis en 2019 en lien avec la délégation ministérielle aux entreprises agro-alimentaires (DMEA).

III.3.2 La constitution de l'observatoire des négociations commerciales annuelles, sous l'égide du Médiateur des relations commerciales agricoles

Les Ministres de l'agriculture et de l'alimentation d'une part et de l'économie et des finances d'autre part ont demandé au Médiateur des relations commerciales agricoles d'animer un groupe de travail pour améliorer et fiabiliser les observatoires professionnels de la négociation commerciale relative aux produits agricoles et alimentaires. Cette saisine fait suite à une recommandation que le Médiateur avait formulée, le 22 février 2018, lors de la campagne de négociation commerciale pour l'année 2018[21].

Le Médiateur a ainsi constitué un groupe de travail réunissant les principales organisations professionnelles représentant les entreprises prenant part aux négociations commerciales, à savoir l'ANIA, Coop de France, FCD, FCA, la FEEF et l'ILEC, en associant la Médiation des entreprises.

III.3.2.1. Une méthodologie construite et partagée par tous les membres du groupe de travail

Les membres du groupe de travail ont adhéré à l'objectif de création d'un observatoire des négociations commerciales : **partager une appréciation commune du déroulement de la négociation commerciale sur la base de critères objectifs préétablis et d'une méthodologie validés par tous**. Afin de ne pas biaiser les négociations pendant leur déroulement, les membres se sont accordés pour réaliser une analyse du « point d'atterrissage » de la négociation, soit après le 1er mars 2019, une fois l'ensemble des négociations conclues.

Les indicateurs qualitatifs et quantitatifs retenus devaient permettre de **porter une appréciation objective sur le déroulement de la négociation commerciale annuelle** :

- L'évaluation des évolutions tarifaires a été effectuée au stade du prix « 3-net »[22], stade qui est apparu le plus approprié pour obtenir des résultats robustes. Toutefois,

[21] https://agriculture.gouv.fr/negociations-commerciales-2018
[22] Le prix 3-net est obtenu à partir du tarif (ou barème des prix). Le tarif est la liste de l'ensemble des prix unitaires des produits proposés à la vente par le fournisseur et constitue une des mentions obligatoires des conditions générales de vente. Le prix

la négociation commerciale ayant tendance à se déplacer de plus en plus au-delà du prix « 3-net » (NIP, coopération internationale…), une question exploratoire sur le prix « 4-net »[23] a été intégrée.

- Des questions qualitatives permettaient d'apprécier l'évolution de la relation commerciale par rapport à l'an passé entre les industriels et les enseignes de la grande distribution (prise en compte du contexte économique et de l'évolution du prix des matières premières, qualité relationnelle de la négociation, prise en compte de l'innovation et de la RSE des entreprises).

Les organisations professionnelles se sont chargées de recueillir les données auprès de leurs adhérents et en ont ensuite assuré le traitement afin d'en garantir l'anonymat. Pour la distribution, la synthèse des données a été réalisée par la Médiation des relations commerciales agricoles compte tenu de la concentration des acteurs et de la présence de deux organisations (FCD et FCA).

Les observations portaient sur les principaux secteurs de l'agro-alimentaire regroupés en 8 groupes de produits traditionnellement retenus : épicerie salée, épicerie sucrée, frais non laitier, produits laitiers, surgelé salé, surgelé sucré, boissons non alcoolisées, boisson alcoolisées.

Il est important de souligner les limites méthodologiques de cet exercice :

- Seuls étaient concernés les produits à marque nationale, objets de la négociation commerciale annuelle prévue par le code du commerce (soit un chiffre d'affaires d'environ 55 milliards d'euros) : **n'étaient donc pas couverts ni les produits sous marque de distributeurs (MDD), ni les produits frais en vrac** (fruits et légumes frais, viandes fraiches non emballées par le fournisseur, poissons, une partie du rayon boulangerie-viennoiserie…) ;
- Il n'est pas un outil d'évaluation des effets de la loi EGALIM et notamment du rehaussement du seuil de revente à perte ou de l'encadrement des promotions ;
- Compte tenu des niveaux d'agrégation, les catégories de produits donnaient un résultat agrégé valable pour l'ensemble de la catégorie ne reflétant pas forcément les évolutions individuelles propres à un produit particulier de cette catégorie ;
- Il n'est pas non plus un outil d'évaluation des impacts des regroupements à l'achat.

Il a été estimé que cette dynamique devait être confortée pour installer cet observatoire dans la durée. Un retour d'expérience a été effectué par le groupe de travail afin d'améliorer le questionnaire, pour le rendre plus abordable pour les entreprises, et améliorer le taux de retour. Les fédérations professionnelles se sont engagées à inciter leurs membres à y répondre.

---

unitaire est le point de départ de la négociation, avant imputation des réductions de prix. Le prix « 3-net » est le tarif auquel est appliqué 1/ les remises prévues dans ses conditions générales de vente (1-net) ; 2/ les remises et ristournes négociées avec le distributeur à titre de conditions particulières de vente (2-net) ; 3/ les services de coopération commerciale (3-net).

[23] Le 4-net est le prix 3-net auquel sont soustraits les avantages promotionnels accordés par le fournisseur au consommateur, le plus souvent par le biais d'un mandat donné au distributeur également appelé mandat NIP (Nouveaux Instruments Promotionnels).

III.3.2.2. Des premiers résultats salués par l'ensemble des acteurs qui démontrent l'intérêt de cet observatoire et la nécessité de pérenniser l'outil, tout en le renforçant

Grâce à l'implication des fédérations professionnelles, l'observation des négociations commerciales a reposé sur le retour de :

- **côté fournisseurs**, près de 340 entreprises agro-alimentaires ont participé, dont 8% de TPE, 50% de PME, 31% d'ETI et 11% de grands groupes ; l'échantillon représente environ 75% des ventes en marque nationale[24] ; néanmoins, l'observatoire, dans sa version actuelle, n'a pas permis d'établir des résultats par taille d'entreprises ;
- **côté distributeurs**, 7 enseignes représentant plus de 90% des parts de marché nationale ont participé.

Le groupe de travail s'est réuni le 15 avril 2019 pour partager les résultats et les analyser, **en respectant la plus grande confidentialité. Ainsi, les informations élémentaires recueillies sont anonymisées et aucune information nominative n'a été portée à la connaissance des membres du groupe de travail.**

Plusieurs enseignements ont pu être tirés de l'analyse des résultats et ont été présentés par le Médiateur des relations commerciales agricoles lors du comité de suivi des négociations commerciales du 16 avril 2019, présidée par le Ministre de l'agriculture et de l'alimentation et la Secrétaire d'Etat auprès du Ministre de l'économie et des finances.

Sur les observations quantitatives

Les recoupements opérés entre les retours des distributeurs et ceux de leurs fournisseurs ne font pas apparaître de divergences manifestes, permettant de valider *a posteriori* **la bonne représentativité des retours et la robustesse de l'outil**. L'amélioration de l'outil permettra de les renforcer pour les années à venir.

Les évolutions tarifaires (hausses demandées par les fournisseurs en début de négociation dans les CGV) sont très majoritairement à la hausse avec une moyenne aux alentours de 4% du tarif. Les évolutions à la baisse peuvent s'expliquer par l'évolution du cours des matières premières ou par une action volontaire du fournisseur visant à abaisser son tarif pour le mettre en adéquation avec la réalité du marché.

Les observations permettent de constater que les négociations se sont bien traduites par une déflation moyenne du prix « 3-net » conclu de l'ordre de -0,4%, toutes catégories de produits confondues.

Cette déflation moyenne cache une hétérogénéité pour chaque catégorie de produits :

- Epicerie salée : -0,8% ;
- Epicerie sucrée : -0,9% ;

[24] Il convient de souligner que certaines industries du secteur de la viande et du vin ne sont pas représentées dans toutes les fédérations de fournisseurs.

- Frais non laitier (viande, charcuterie, saurisserie, traiteur…) : -0,7% ;
- Frais laitiers (dont œufs) : 1,4% ;
- Surgelés : 0.2% (inflation sur le surgelé salé et déflation sur le surgelé sucré) ;
- Boissons : entre -0,3% et -1,2% avec néanmoins un meilleur traitement des boissons alcoolisées.

Ces observations ont confirmé que le secteur laitier a fait l'objet d'un traitement particulier en 2019 permettant de mieux prendre en compte la dynamique des prix agricoles. L'enjeu pour l'avenir est de permettre et favoriser des démarches du même ordre dans les autres filières.

Les observations sur le tarif et le prix « 3-net » en 2019 rendent délicates les comparaisons entre des demandes d'évolution exprimées au niveau du tarif et des résultats de la négociation qui sont, eux, exprimés au niveau du prix « 3-net ». Elles doivent conduire les parties prenantes à réfléchir aux conditions dans lesquelles la négociation est menée sur le prix d'une part et sur les autres composantes de la convention unique d'autre part.

Sur les observations qualitatives

Au-delà de l'appréciation sur le contenu des négociations commerciales, forcément très attendue, il était important de pouvoir évaluer également de manière qualitative le déroulement de la négociation et les éléments pris en compte au-delà de la seule question du prix.

Ces premiers résultats sont à prendre avec précaution car ils sont très subjectifs. Ils indiquent néanmoins le ressenti des acteurs sur la qualité de la relation commerciale avec leur partenaire et constituent une première photographie qui est une base sur laquelle pourront s'appuyer les observations futures. C'est surtout en évolution qu'il faudra les considérer.

Ces premiers résultats mettaient en exergue une qualité de la négociation commerciale 2019 qualifiée, en moyenne, de « passable » à « défavorable » par les fournisseurs de la distribution. Cette appréciation n'est pas partagée par les enseignes qui la qualifient, en moyenne, de « favorable » voire « très favorable ».

En outre, ces résultats démontraient une réelle attente des fournisseurs d'une meilleure prise en compte du contexte économique général et spécifique de leur filière, mais aussi des innovations entreprises et de leurs efforts en matière de responsabilité sociale et environnementale. Sur ce dernier point, les enseignes se sont dites prêtes à prendre en compte ces efforts mais regrettent qu'ils ne soient pas suffisamment étayés. Il s'agit d'une démarche de progrès identifiée par l'ensemble des membres du groupe de travail.

Les éléments qualitatifs révélaient qu'il y a encore des efforts à faire pour aboutir à un climat de négociation apaisée.

L'année 2019 a été consacrée à l'amélioration de l'outil pour la négociation commerciale 2020.

Ainsi, le questionnaire comporte des questions sur l'évolution de l'ambiance de la négociation et intègre désormais une interrogation sur la prise en compte de la RSE dans la négociation (suite à une observation de la FCD regrettant que les allégations de leurs fournisseurs soient trop imprécises)

L'observatoire permettra également une première évaluation de la mise en oeuvre par les distributeurs de leur obligation de répondre par écrit à la proposition tarifaire de leurs fournisseurs (obligation nouvelle de la loi Egalim).

Enfin, un calendrier resserré a été envisagé avec l'ensemble des parties prenantes afin de pouvoir communiquer sur les premiers résultats de cet observatoire dès la mi-avril 2020.

III.4. L'activité de représentation

Outre les différents exemples d'intervention présentés dans le présent rapport, le Médiateur des relations commerciales agricoles est également intervenu dans plusieurs manifestations (présentation, participation à une table ronde, un atelier, etc.), auprès des services de l'Etat et des professionnels des filières agricoles et alimentaires.

Une contribution à l'élaboration de la loi EGALIM, à son suivi et son bilan un an après

Outre les différents échanges avec les administrations concernées (MAA/DGPE, CGAAER, MEF/DGCCRF etc.), le Médiateur des relations commerciales agricoles a participé aux auditions organisées par le Sénat et l'Assemblée nationale.

En 2018, ces auditions portaient sur le projet de loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous.

En 2019, les auditions concernaient deux sujets :

- les pratiques de la grande distribution dans leurs relations commerciales avec leurs fournisseurs ;
- le bilan du titre I de la loi EGALIM, un an après.

Participations de la MRCA aux réunions sur la loi EGALIM

Entité	Date	Thème de la réunion
Assemblée nationale	5 mars 2018	Audition par la commission des affaires économiques sur le projet de loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous (rapport n° 627)
Sénat	14 mai 2018	Audition par la commission des affaires économiques sur le projet de loi, adopté par l'Assemblée nationale après engagement de la procédure accélérée, pour

		l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous (rapport n°570)
Assemblée nationale	23 mai 2019	Audition par la commission d'enquête sur la situation et les pratiques de la grande distribution et de ses groupements dans leurs relations commerciales avec leurs fournisseurs (séance à huis-clos) (rapport n°2268)
Sénat	9 octobre 2019	Audition par la commission des affaires économiques dressant un bilan du titre Ier de la loi Egalim un an après sa promulgation (rapport n°89)

Source : MRCA

Les échanges et bilans menés avec les autres médiations

Liste des échanges

Entité	Date	Thème de la réunion
CMAP	22 mars 2018	Concours
Médiation de l'Energie	4 septembre 2018	Echange de pratiques
CMSP	20 septembre 2018	Partenariat et échange de pratiques
HCCA	26 septembre 2018	Bilan des activités – dossiers communs en cours
MDE	9 novembre 2018	Charte et label fournisseurs responsables
Association nationale des médiateurs	19 novembre 2018	Partenariat
Médiation des assurances	23 novembre 2018	Echange de pratiques
CMSP	27 novembre 2018	La médiation sous l'angle juridique
MDE	3 janvier 2019	Echange sur procédure et communication
Bercy Lab IGPDE	28 février 2019	Programme de formation à la médiation
CMAP	21 mars 2019	Concours
Institut 121	12 avril 2019	Echanges de pratiques
Médiateur de Bercy	14 mai 2019	Journée de la médiation
CNAM	17 mai 2019	Colloque sur la médiation
MDE	3 juin 2019	Conférence sur l'individu et conflits en médiation
CMSP	26 novembre 2019	La médiation sous l'angle juridique
IGPDE	2 décembre 2019	Conférence sur l'intelligence collective et médiation

Source : MRCA

Présentation du périmètre et des actions de la MRCA, formation ou information des acteurs économiques professionnels

Les présentations effectuées ont eu pour but de faire connaître davantage le périmètre et les actions du Médiateur des relations commerciales agricoles. A partir de 2019, les adaptations apportées à l'issue de la loi EGALIM (mise en œuvre des nouveaux leviers fournis par la loi) ont également été présentées. Des cas concrets anonymisés ont permis d'échanger avec les participants.

Entité	Date	Thème de la réunion
FNSEA	25 janvier 2018	Contractualisation
Coop de France	5 février 2018	Les négociations commerciales annuelles
JRP 2018	7 février 2018	Le contrat tripartite dans le secteur porcin : intérêts et limites
Instituts techniques animaux	6 mars 2018	Contractualisation dans le secteur animal
INSEE	4 mai 2018	Indicateurs de production
MDS-SA	11 septembre 2018	Le contrat tripartite dans les productions animales, une autre approche de la relation commerciale
FNAB	18 septembre 2018	La contractualisation dans le secteur laitier
UNPT et GIPT	21 septembre 2018	Contractualisation dans le secteur de la pomme de terre
Coop de France	10 octobre 2018	Présentation conjointe du Médiateur des entreprises et du Médiateur des relations commerciales agricoles
Congrès de droit rural	12 octobre 2018	Loi Egalim
Interfel	5 novembre 2018	Mise en œuvre de la loi EGALIM dans le secteur des fruits et légumes - contractualisation
Crédit Agricole – Ille et Vilaine	5 décembre 2018	Les négociations commerciales agricoles
COOP Viandes	24 janvier 2019	Contractualisation, loi EGALIM
ANIA	21 février 2019	Présentation Médiation
FEEF	26 février 2019	Présentation Médiation
ILEC	27 février 2019	Présentation Médiation
ANIA – commission industrie commerce	11 juin 2019	Présentation Médiation
Crédit agricole - comité filière production animales	12-13 juin 2019	Présentation Médiation
ILEC – comité juridique	18 juin 2019	Présentation Médiation
Délégués ARIA	17 juillet 2019	Présentation Médiation
FEEF	23 octobre 2019	Présentation Médiation
ELVEA	14 novembre 2019	Contractualisation, SRP
FNSEA	5 juillet 2019	Résultats observatoire des négociations commerciales
ARIA	17 juillet 2019	Présentation de la médiation
DDT53	29 novembre 2019	Suivi loi EGALIM

Une contribution à la formation des futurs ingénieurs agronomes sur les questions contractuelles

Les présentations effectuées devant les futurs ingénieurs agronomes ont eu pour but de les initier à la culture du contrat dans le secteur des filières agro-alimentaires. Elles ont abordé plus largement les relations économiques entre les acteurs des filières agro-alimentaires et intégrant notamment la manière dont sont formés et négociés les prix à différents stades des filières agro-alimentaires.

Liste des présentations effectuées par la MRCA auprès d'écoles d'ingénieurs

Entité	Date	Thème de la réunion
Vetagrosup (Clermont-Ferrand)	16 janvier 2019	La contractualisation dans le secteur agricole « première mise en marché » - Relation commerciale entre l'agriculteur et le premier acheteur
Agro Sup Dijon (Dijon)	30 janvier 2018	L'organisation de la filière laitière française
Bordeaux Agro Sciences (Bordeaux)	6 mars 2019	La contractualisation dans le secteur agricole

Source : MRCA

Une contribution à la formation des référents IAA des DRAAF

La MRCA a participé à la formation des référents IAA (Industries agro-alimentaires) en région organisée avec la DMEA, pour ce qui concerne la partie contractualisation et médiation.

Sessions de formations pour les référents IAA des DRAAF

Entité	Date	Thème de la réunion
Ministère de l'agriculture	15 février 2018	Réunion référent IAA
Ministère de l'agriculture	8 mars 2018	Formation référent IAA (partie contractualisation)
Ministère de l'agriculture	22 novembre 2018	Formation référent IAA (partie contractualisation)
Ministère de l'agriculture	11 avril 2019	Réunion référent IAA (partie contractualisation)
Ministère de l'agriculture	5 septembre 2019	Réunion référent IAA (partie contractualisation)
Ministère de l'agriculture	17 décembre 2019	Formation référent IAA

Source : MRCA

Groupes de travail pour la constitution de l'observatoire des négociations commerciales agricoles (ONC)

Groupe	Date	Thème de la réunion
GT ONC 2019 1	21 septembre 2018	Mise en place du groupe de travail, programme de travail, organisation des réunion, manière de fonctionner
GT ONC 2019 2	5 octobre 2018	Présentation des différents observatoires existants
GT ONC 2019 3	19 octobre 2018	Echange sur synthèse
GT ONC 2019 4	9 novembre 2018	Projet de questionnaire
GT ONC 2019 5	16 avril 2019	Analyse des résultats
GT ONC 2020 1	17 mai 2019	Projet de questionnaire
GT ONC 2020 2	10 juillet 2019	Projet de questionnaire
GT ONC 2020 3	4 septembre 2019	Projet de questionnaire
GT ONC 2020 4	8 octobre 2019	Questionnaire définitif

Source : MRCA

CONCLUSION

L'année 2018 a été marquée par l'élaboration de la loi EGALIM, l'année 2019 par la mise en œuvre des instruments juridiques qu'elle a offerts aux acteurs économiques. Un travail conséquent a été fourni pour formaliser les procédures, réactualiser les outils de communication, diffuser de l'information auprès des acteurs nationaux et locaux (périmètre d'action de la MRCA de l'amont jusqu'à l'aval et leviers fournis par la loi EGALIM), présenter des cas concrets anonymisés.

Ces deux années ont également été marquées par l'émergence du Médiateur comme tiers de confiance. Plusieurs dossiers ont été menés à bien avec succès. Le plus illustratif d'entre eux est certainement la constitution d'un observatoire des négociations commerciales annuelles dont les premiers résultats, convergents, ont été publiés en avril 2019 et pour lequel un nouveau questionnaire enrichi a été adopté en vue des négociations 2020.

Plus globalement, une tendance de fond se dessine : la complexification des saisines. Le nombre de saisines individuelles, en particulier dans le secteur du lait, a eu tendance à diminuer en 2018 et 2019. Du fait de la récurrence de certaines questions posées au travers des saisines les années précédentes, les professionnels ont acquis une connaissance des solutions possibles et de ce qui peut être accepté par l'une ou l'autre des parties. Ils trouvent d'eux-mêmes des accords lorsqu'un litige naît et ne saisissent plus nécessairement la Médiation des relations commerciales agricoles sur ces questions. Ces saisines individuelles ont été, en 2019, progressivement remplacées par des saisines collectives, plus complexes, sur des questions nouvelles et dans des secteurs économiques plus diversifiés (boissons, fruits et légumes). Un travail de fond important est donc fourni au quotidien par la MRCA sur ces nouveaux sujets. La durée de médiation[25] continue néanmoins à diminuer en 2019. Cette tendance à la diminution des délais traduit les efforts fournis par l'équipe de la Médiation des relations commerciales agricoles pour faciliter la résolution des litiges dans des délais les plus courts possibles.

Les résultats de l'année 2020, avec les prochaines négociations commerciales annuelles et la poursuite de l'activité de saisines (individuelles, collectives, tiers de confiance) permettront de poursuivre les progrès, tant sur les délais des procédures que sur le fond des dossiers et notamment étendre à l'ensemble des filières agricoles et alimentaires le recours aux leviers utilisés en pratique par une partie d'entre elles (lait notamment).

[25] La loi EGALIM impose une durée de médiation de 1 mois renouvelable 1 fois après accord des parties. Le Médiateur a choisi de fixer cette durée de la façon suivante : depuis l'entrée en médiation, c'est-à-dire après la phase d'instruction et de recevabilité (pour laquelle il s'astreint à poser ses questions dans un délai d'1 mois), jusqu'à la clôture (par accord entre les parties ou par recommandation du Médiateur).

ANNEXES

Annexe 1 - Historique de la médiation

L'ensemble de l'historique est présenté en annexe du rapport d'activités de l'année 2017.

Les dates clefs de sa création et de ses principales évolutions sont rappelés ci-après.

Dates clefs de l'historique pour rappel

Année	Texte	Résumé
2010	**LMAP** Loi 2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche[26] (LMAP)	Création du « **Médiateur des contrats** » **Champ d'action limité** aux relations commerciales agricoles entre le producteur et le premier acheteur pour les filières où la contractualisation est obligatoire (lait de vache, fruits et légumes vendus à l'état frais et ovins de moins de 12 mois destinés à l'abattage)
2014	**LAAF** Loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt (LAAF) en 2014 (loi n° 2014-1170 du 13 octobre 2014 et décret n° 2015-548 du 18 mai 2015)	Un **champ d'action élargi** • aux contrats de vente de produits agricoles et alimentaires, • et à tous les acteurs de toute la chaine **jusqu'à l'aval alimentaire** et un nouveau nom « Médiateur des relations commerciales agricoles »
2018	**Loi dite « EGALIM »** Loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous (loi ° 2018-938 du 30 octobre 2018)	De **nouvelles dispositions et leviers** visant à faciliter la résolution rapide des litiges : • la médiation comme **préalable** à toute saisine d'un juge sur un litige entre professionnels, • une **durée** de la médiation encadrée (1 mois renouvelable 1 fois), • **En cas d'échec** de la médiation, possibilité de saisir le président du tribunal compétent pour qu'il statue sur le litige selon la **procédure accélérée au fond**, sur la base des recommandations du médiateur des relations commerciales agricoles.

[26] Loi n°2010-874 de modernisation de l'agriculture et de la pêche du 27 juillet 2010, *JORF n°0172 du 28 juillet 2010 page 13925 texte n° 3*

Annexe 2 - Glossaire des sigles

Signification des sigles utilisés dans le rapport

Sigle	Libellé
ANIA	Association nationale des industries alimentaires
AOP (2)	Association d'organisations de producteurs Ou Appellation d'origine protégée
ARIA	Association régionale des industries alimentaires
CASA	Crédit agricole Société Anonyme
CEPC	Commission d'examen des pratiques commerciales
CGAAER	Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux (Ministère de l'agriculture)
CNIEL	Centre national interprofessionnel de l'économie laitière
CNPO	Comité national pour la promotion de l'œuf
CSRC	Comité de suivi des relations commerciales (négociations commerciales annuelles)
DGAL	Direction générale de l'alimentation (Ministère de l'agriculture)
DGCCRF	Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (Ministère de l'économie)
DGPE	Direction générale de la performance économique et environnementale des entreprises (Ministère de l'agriculture)
DMEA	Délégation ministérielle aux entreprises agro-alimentaires (Ministère de l'agriculture)
DRAAF	Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt (Ministère de l'agriculture)
EGA	États généraux de l'alimentation
EGALIM	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
ELVEA	Section de la fédération nationale bovine, rassemblant les associations d'éleveurs agréés
ETI	Entreprise de taille intermédiaire
FCA	Fédération du commerce associé
FCD	Fédération du commerce et de la distribution
FEEF	Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France
FICT	Fédération française des industriels charcutiers traiteurs
FNAB	Fédération nationale de l'agriculture biologique
FNP	Fédération nationale porcine
FNPL	Fédération nationale des producteurs de lait
FNSEA	Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles

GIPT	Groupement interprofessionnel pour la valorisation de la pomme de terre
GMS	Grande et moyenne distribution
HCCA	Haut Conseil de la Coopération Agricole
IAA	Industries agro-alimentaires
ILEC	Institut de liaisons et d'études des industries de consommation
INAPORC	Interprofession nationale de la filière porc
Interfel	Interprofession des fruits et légumes frais
JA	Jeunes agriculteurs
LAAF	Loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt (2014)
LMAP	Loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche (2010)
MAA	Ministère de l'agriculture et de l'alimentation
MDD	Marques de distributeurs
MDE	Médiateur des entreprises
MEF	Ministère de l'économie et des finances
MRCA	Médiation des relations commerciales agricoles
NIP	NIP est un acronyme utilisé pour désigner les nouveaux instruments promotionnels utilisés par la grande distribution tels que les cartes de fidélisation, le bon d'achat «ticket», la carte cagnotte, etc. par opposition aux VIP (vieux outils promotionnels)
OFPM	Observatoire de la formation des prix et des marges
ONC	Observatoire des négociations commerciales annuelles
PME	Petite et moyenne entreprise
RUCIP	Règles et usages du commerce intereuropéen de la pomme de terre
TPE	Très petite entreprise
UNPT	Union nationale des producteurs de pommes de terre

Source : MRCA

Ce rapport d'activité est édité par la Médiation des relations commerciales agricoles (MRCA)

78, rue de Varenne - 75349 Paris 07 SP
Tél. + 33 (0) 1 49 55 55 15

POUR SUIVRE NOS DERNIERES ACTUS !
http://agriculture.gouv.fr/le-mediateur-des-relations-commerciales-agricoles