Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE
ET DE L'ALIMENTATION

MINISTÈRE DE L'ECONOMIE

La médiation des relations commerciales agricoles

78, rue de Varenne
75349 PARIS 07 SP

PUBLIC

Paris, le 11 mai 2018

Objet : BILAN D'ACTIVITES - MÉDIATION DES RELATIONS COMMERCIALES AGRICOLES

Affaire suivie par : Julie ESCLASSE - Médiation des relations commerciales agricoles
tél. : 01 49 55 86 42 fax : 01 49 55 84 00
courriel : julie.esclasse@agriculture.gouv.fr

BILAN D'ACTIVITÉ DU MÉDIATEUR DES RELATIONS COMMERCIALES AGRICOLES



➢ LE MOT DU MEDIATEUR DES RELATIONS COMMERCIALES AGRICOLES



Francis AMAND

Médiateur des relations commerciales agricoles

Les agriculteurs bénéficiaient depuis 3 ans d'un Médiateur public quand Madame le Bâtonnier de Paris décidait que 2013 serait l'année de la Médiation. Le secteur agricole s'inscrivait ainsi en avant-garde d'un mouvement qui n'a fait que s'amplifier depuis et devrait encore progresser tant ce mode de régulation des litiges est adapté aux difficultés que les filières agroalimentaires rencontrent.

Retour de l'histoire tout d'abord quand on sait combien les juges de paix ont autrefois raccommodé les agriculteurs entre eux pour des troubles de voisinage, avec leurs acheteurs ou le propriétaire du moulin qui transformait la production ...

Nécessité tant les rythmes agricoles, les délais dans lesquels l'agriculteur ou l'éleveur récupère les coûts qu'il a engagés, l'incertitude même de cette récupération, nécessitent une relation longue et apaisée inconciliable avec l'adversité que le juge consacrera en tranchant le litige mais sans permettre de garantir la poursuite d'une relation mutuellement profitable - preuve en est que les agriculteurs y recourent si rarement.

Modernité enfin car la volonté des parties sur laquelle la médiation se fonde permet de regarder au-delà des considérations financières de court terme et d'adresser d'autres questions telles que la prévention et le partage des risques menaçant les filières, leur montée en qualité, la prise en compte des attentes sociétales ...

Autant de caractéristiques qui expliquent pourquoi les interventions du Médiateur des relations commerciales agricoles se sont continûment amplifiées, diversifiées et modifiées comme il ressort du bilan ci-après. Elles embrassent dorénavant la plupart des grandes problématiques qui animent les filières agroalimentaires tout en apportant des solutions pratiques à des situations particulières aussi limitées soient-elles.

Ayant relevé le défi de la pertinence, la Médiation doit maintenant relever celui de l'efficacité. Ceci n'est pas acquis même si le législateur entend renforcer ses moyens et attirer vers elle plus d'acteurs, mieux organisés et mieux armés, tant la défiance, la tentation du conflit, le goût d'imposer ou de contraindre restent forts, notamment à l'aval des filières.

Mais les progrès illustrés par les résultats détaillés ci-après donnent une assurance raisonnable d'obtenir une régulation efficace des secteurs agricoles en recourant encore plus largement à ce procédé plus moderne et plus responsable de règlement des différends individuels ou collectifs.

La Médiation des relations commerciales s'attachera à en faire la preuve en enrichissant sa pratique, professionnalisant encore ses méthodes et entraînant derrière elle le développement de la médiation conventionnelle au plus près des acteurs.

Francis AMAND



SOMMAIRE

INTRODUCTION : LES REPONSES DE LA MEDIATION AUX ATTENTES DES ACTEURS DES FILIERES……..6

I - L'ACTIVITE DE MEDIATION, AVIS & RECOMMANDATIONS……13

I- I- L'APPROPRIATION DES PRINCIPES APPLICABLES AU PROCESSUS DE MEDIATION PAR LE MEDIATEUR DES RELATIONS COMMERCIALES AGRICOLES……14

I- II- LA PROCEDURE DEVANT LE MEDIATEUR DES RELATIONS COMMERCIALES AGRICOLES……15

I- III- LE RESEAU DE MEDIATEURS AU SEIN DES PRINCIPALES ENSEIGNES DE DISRIBUTION……19

I-IV- LE BILAN DE L'ACTIVITE……20

I-IV-I- LE BILAN GLOBAL DE L'ACTIVITE

I-IV-II- LE BILAN 2017-2018

I-IV-III- LE DEVELOPPEMENT DES INTERVENTIONS DE LA MEDIATION DEPUIS SA CREATION

I-IV-IV- LES FAITS MARQUANTS 2017-2018

II - L'ACTIVITE D'OBSERVATION ET DE CONSEIL DE LA MEDIATION……....34

II- I- LES PRINCIPALES MISSIONS EFFECTUEES PAR LE MEDIATEUR DES RELATIONS COMMERCIALES AGRICOLES……35

II-I-I- L'ANALYSE DES CLAUSES DE SAUVEGARDE

II-I-II- L'AIDE A LA MISE EN ŒUVRE DE LA LOI SAPIN II

II-I-III- LE SUIVI DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES ANNUELLES

II- II- LES PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DES MISSIONS DU MEDIATEUR DES RELATIONS COMMERCIALES AGRICOLES……37

II-II-I- L'APPUI A LA MISE EN ŒUVRE DES PLANS DE FILIERE PRESENTES EN DECEMBRE 2017

II-II-II- LA CONTRACTUALISATION « TRIPARTITE »

II- III- L'INTEGRATION DANS LE SYSTEME DE REGULATION DES RELATIONS COMMERCIALES AGRICOLES……40

III - L'ACTIVITE DE REPRESENTATION, DEVELOPPEMENT ET COMMUNICATION DE LA MEDIATION……43

III- I- LA PARTICIPATION AUX ETATS GENERAUX DE L'ALIMENTATION……44

III- II- LA PRESENCE AU SALON INTERNATIONAL DE L'AGRICULTURE……44

III- III- LES AUDITIONS A L'ASSEMBLEE NATIONALE, AU SENAT ET PAR L'AUTORITE DE LA CONCURRENCE……45

III- IV- L'APPUI AUX INSTANCES PROFESSIONNELLES……45

III- V- LE RENFORCEMENT DES PARTENARIATS DE LA MEDIATION……46

III- VI- LA COMMUNICATION PUBLIQUE……46

III-VII-I- LES COMMUNIQUES DE PRESSE

III-III-II- LA POLITIQUE DE COMMUNICATION DE LA MEDIATION

ANNEXES……49

INTRODUCTION – LES RÉPONSES DE LA MÉDIATION AUX ATTENTES DES ACTEURS DES FILIÈRES

Le médiateur des relations commerciales agricoles

Créée en 2010 pour faciliter la conclusion de contrats équilibrés, la Médiation des contrats devenue la Médiation des relations commerciales agricoles a vu considérablement croître son champ d'activités à mesure que des besoins de régulation sont apparus.

La variété des interventions du Médiateur, dont le présent bilan rend compte, traduit clairement la place croissante que cet outil de régulation a prise, à tel point que le projet de loi consacrant le consensus des Etats Généraux de l'Alimentation (projet de loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire, et une alimentation saine et durable[1]) prévoit de renforcer ses moyens et sa capacité à mieux orienter les acteurs des filières agricoles et alimentaires.

Cette évolution, d'apparence spontanée, s'est en pratique organisée autour de quelques grandes problématiques auxquelles la Médiation a tenté d'apporter des réponses concrètes. Elle a ainsi autant inspiré les évolutions législatives qu'elle n'a résulté de ces dernières.

I - Le contrat comme outil de régulation

Le Médiateur des contrats, dénomination originelle, avait pour seule mission de faciliter la conclusion de contrats équilibrés entre agriculteurs et leurs premiers clients, plus particulièrement dans les secteurs où la loi a imposé la contractualisation (fruits et légumes, ovins, lait de vache), en raison pour certains de ce qu'ils ne pourraient plus bénéficier d'une régulation administrative, principalement d'origine communautaire, à laquelle les contrats devaient se substituer.

Il représentait de fait, au-delà des obligations de forme imposées à certains contrats de fourniture, la seule concession faite au retrait de l'Etat dans le domaine économique, concession d'autant plus limitée que le médiateur ne peut imposer ses convictions aux partenaires économiques en relation commerciale. Son action, initialement modeste, a ainsi d'abord consisté à expurger les projets de contrats qui lui étaient soumis de leurs clauses sibyllines, non synallagmatiques voire léonines, sans se prononcer sur l'économie réelle de la relation que ces contrats formalisent, reprenant en quelque sorte à son compte l'arrêt Canal de Craponne[2] pour s'interdire d'en modifier les stipulations. Ont été ainsi pu être modifiées à cette occasion, avec le plein accord des parties, les clauses obligeant l'éleveur à louer son tank à lait auprès du collecteur, à l'équité des pénalités pour non-exécution de certains engagements de production, au maintien du contrat de fourniture au bénéfice du repreneur quand les conditions de collecte ne sont pas modifiées ...

Cette approche limitative, selon laquelle tout ce qui est contractuel serait juste en dehors des clauses manifestement abusives, n'a pas fait long feu et le Médiateur a ainsi dû affirmer sa compétence pour protéger la partie faible dans la relation économique et proposer à la partie forte de mieux tenir compte des difficultés économiques de la première.

Cette évolution a été rendue possible par le fait que les relations entre les agriculteurs et leurs premiers clients n'avaient en pratique jamais été formalisées si bien que les parties appelées à conclure un contrat pour l'avenir ne pouvaient opposer au Médiateur le fait qu'elles avaient librement consenti aux relations commerciales passées.

---

[1] Projet de loi « EGAlim » N° 627 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine et durable, enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 1er février 2018.
http://www.assemblee-nationale.fr/15/projets/pl0627.asp

[2] Chambre civile de la Cour de cassation, 6 mars 1876, visa de l'article 1134 ancien du Code civil français.

Elle a été rendue nécessaire quand on a constaté lors de la crise de 2013 que les modalités de rémunération des éleveurs laitiers figurant dans les contrats de fourniture leur faisaient supporter l'essentiel des aléas tarifaires affectant les marchés internationaux.

A compter de 2013, le Médiateur s'est ainsi intéressé aux modalités de détermination des prix de fourniture des produits agricoles et s'est attribué le droit de faire des recommandations pour rétablir l'équilibre de la relation économique entre les parties et en assurer la pérennité.

Il a pu le faire tout en affirmant la liberté contractuelle et sans porter atteinte aux principes du libre consentement dès lors que ces interventions ne produisent aucun effet de droit. Il n'y a ainsi aucune contradiction entre sa mission de promotion du contrat et ses recommandations visant à l'équilibrer.

L'intervention du Médiateur pour aider les organisations de producteurs (OP) à convenir d'un accord-cadre avec leur client participe de ce rééquilibrage. Le Médiateur a ainsi recommandé dans cette perspective un rapprochement des OP pour que chacune regroupe un plus grand nombre de producteurs.

II - Les crises sectorielles

En tout état de cause, la liberté contractuelle trouve ses limites quand les filières agricoles connaissent des crises systémiques comme celles que le secteur du lait a connue en 2013 et en 2015 et que les secteurs de l'élevage ont connues en 2015. Il s'agit alors de retrouver les conditions d'un équilibre global au sein des filières dont chaque maillon a à pâtir d'un possible effondrement économique de ses partenaires.

Le Médiateur est ainsi intervenu pour accorder l'ensemble des acteurs d'une même filière sur les ajustements temporaires de leurs conditions d'achat qui permettraient de sauvegarder la filière, et de retrouver les conditions d'une concurrence efficace une fois l'équilibre rétabli. Certes les acteurs restent libres de procéder ou pas, ou en partie seulement, à ces ajustements mais la répétition de leurs appels au Médiateur pour qu'il intervienne de cette manière montre qu'ils y trouvent un réel intérêt.

Ceci explique pourquoi le taux de réussite de la médiation est très disparate :

- proche de 100% pour les petites affaires ou en cas de crise sectorielle quand les conditions de la concurrence ne sont pas en jeu pour les premières, ou plus en jeu pour la seconde ;
- plus faible pour les affaires intermédiaires qui exposent la partie à qui des concessions sont demandées à dégrader sa position concurrentielle.

En tout état de cause, il semble que les interventions visant à organiser collectivement la sauvegarde d'une filière soumise à des chocs exogènes, que ceux-ci soient sanitaires (porc) ou sociétaux (œufs), ont probablement vocation à prendre une plus grande part dans l'activité de la Médiation.

III - La nécessaire approche en filière

La nécessité de porter son regard sur les conditions dans lesquels un transformateur vend ses produits alimentaires s'est très tôt imposée au Médiateur saisi par un agriculteur d'un différend tarifaire avec ce transformateur. Ce dernier ne

peut en effet concéder à l'agriculteur qui le livre des avantages qu'il ne pourra financer, au moins pour partie, auprès de ses propres clients. C'est au bénéfice du réalisme des médiations menées à l'amont de la chaîne alimentaire que la Médiation des relations commerciales agricoles a donc affirmé sa compétence pour les relations de l'aval - compétence qui lui avait été reconnue de fait lors de ses interventions de "crise", et que la loi d'"avenir" de 2014 a confirmée[3].

Le Médiateur est notamment intervenu en faveur des adhérents à une coopérative de fruits pour que les distributeurs relèvent le prix d'achat des conserves et autres produits alimentaires au transformateur pour que celui-ci puisse rémunérer convenablement les fruits livrés par la coopérative avec laquelle il était en relation exclusive. Le succès rencontré alors a illustré :

- d'une part, l'intérêt pour les distributeurs de recourir à la médiation dans leurs relations avec leurs fournisseurs. La Médiation a ainsi pu montrer l'intérêt du réseau de médiateurs internes aux enseignes de la grande distribution mis en place à son initiative pour régler en première instance les litiges commerciaux avec les fournisseurs alimentaires et auquel elle peut se référer pour anticiper les éventuelles crises au sein des filières ;

- d'autre part, la possibilité de convenir de conditions de prix qui tiennent compte des coûts de production agricole sur l'ensemble de la chaîne ainsi que le projet de loi EGAlim[4], déposé au parlement, le prévoit.

IV - La montée en gamme

La diversification des interventions du Médiateur a également résulté du désir, et de la nécessité, d'un nombre croissant d'agriculteurs de trouver les moyens de mieux valoriser leur savoir-faire en proposant sur le marché des produits de meilleure qualité.

Le Médiateur est ainsi intervenu pour faciliter la résiliation amiable des contrats ne permettant pas de valoriser les efforts en qualité d'un agriculteur quand ce dernier pouvait disposer d'une proposition de contrat alternative le lui permettant. Il a même fait un principe de cet encouragement à la montée en gamme, même si les modalités de sortie facilitée sont déterminées au cas par cas, en fonction des difficultés qu'un départ anticipé peut provoquer chez le cocontractant abandonné.

Il a également convaincu les distributeurs de présenter les produits en rayons d'une manière qui valorisent leurs caractéristiques qualitatives ou distinctives (ail, vins du Languedoc, viande bovine et de porc) et adopter pour cela des règles de présentation communes permettant leur compréhension par les consommateurs.

Le Médiateur a enfin assisté certaines filières pour qu'elles trouvent ensemble les conditions de financement des investissements industriels leur permettant de proposer au consommateur final des produits intégrant plus de valeur ajoutée. La rareté relative de ces produits sur leur marché devrait leur valoir un prix plus rémunérateur mais il n'est pas assuré que les conditions contractuelles de mise en marché évitent qu'un maillon de la chaîne capte l'essentiel de la valeur ajoutée produite.

Le Médiateur met alors sa mission de rééquilibrage des contrats au bénéfice de l'efficacité économique de la filière et pas seulement au profit de la partie faible dans la relation d'affaire.

---

[3] Loi n°2014-1170 du 13 octobre 2014 d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt, *JORF n°0238 du 14 octobre 2014 page 16601 texte n° 1.*

[4] Projet de loi « EGAlim » N° 627 précité.

Les possibilités introduites par le règlement communautaire « Omnibus »[5] en matière de répartition de la valeur, vraisemblablement via des contrats-types, ouvre ainsi un champ d'intervention important à la Médiation.

Ce champ est d'autant plus étendu que les filières ne pourront mettre en œuvre les plans de filière que les pouvoirs publics leur ont demandé d'élaborer sans établir les schémas contractuels *ad hoc*.

V - Le partage des risques

Les marchés des intrants et des produits agricoles bruts connaissent une forte volatilité qui s'avère difficile à anticiper et à gérer pour les exploitants alors que les conséquences de cette volatilité sur l'équilibre économique et financier des exploitations peuvent être très lourdes.

Le contrat est un moyen de se protéger de ces risques en tant qu'il peut organiser leur répartition entre ses signataires. Et ce d'autant plus que les autres instruments, tels les marchés à terme, les mécanismes assuranciels et les fonds mutuels, n'ont pas trouvé à ce stade les faveurs des responsables professionnels français.

La renégociation du prix convenu au contrat relève du fonctionnement naturel d'une relation contractuelle durable, les parties définissant dans le contrat les règles permettant la poursuite de leur relation. Le Médiateur a ainsi pu contribuer à la réflexion sur ce qui caractériserait une bonne formule de prix à cet égard.

A fortiori, il est logique que les parties rediscutent librement des conséquences d'un événement majeur imprévu. La loi a dû néanmoins venir au soutien de cette logique en instaurant à l'article L.441-8 du Code de commerce une clause obligatoire dans les contrats de vente des produits agricoles et alimentaires de révision du prix convenu (à la hausse comme à la baisse) en cas de fortes fluctuations des cours des matières premières agricoles constitutives de ce produit.

Le Médiateur a été ainsi appelé à aider les parties à s'accorder sur la mise en œuvre concrète de cette clause de révision du prix convenu, que ce soit pour définir le prix de départ servant de référence, pour choisir les indicateurs économiques de volatilité des cours adaptés à chaque activité ou pour fixer les seuils de déclenchement.

L'intervention du Médiateur a ainsi préfiguré la possibilité désormais ouverte par le règlement « OCM »[6] modifié aux producteurs et à leurs associations de convenir avec leur premier acheteur des clauses de répartition de la valeur pour se partager ensemble les gains et les pertes enregistrés sur leur marché.

La proximité avec les acteurs de terrain permet d'ailleurs au Médiateur d'évaluer la volatilité résultant des comportements spéculatifs des acteurs et amplifiant les déséquilibres structurels entre l'offre et la demande, au demeurant justiciables de recommandations de sa part.

---

[5] Règlement 2017/2393 du Parlement européen et du conseil du 13 décembre 2017, JOUE L 350, 29.12.2017.

[6] RÈGLEMENT (UE) N o 1308/2013 DU PARLEMENT EUROPÉEN ET DU CONSEIL du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles, JOUE L 347 du 20/12/2013, p. 671 et s.

Parallèlement, une autre voie d'action réside dans le développement des contrats tripartites impliquant l'ensemble des acteurs, producteurs, transformateurs et distributeurs, afin de mieux répartir les effets des aléas subis par chaque maillon de la chaîne et favoriser en conséquence la stabilité et l'équilibre de la relation entre les opérateurs concernés.

Les contrats « tripartites »

Malmenés par les éleveurs (blocage des accès des magasins ou des plateformes, "stickage" de produits dans les magasins, etc.) en 2015 et 2016, certaines enseignes de la grande distribution (ci-après GMS) ont cherché à retisser des liens directs avec les agriculteurs et ont proposé des contrats tripartites (éleveurs, abatteur et GMS).

Leur démarche repose sur la mise à plat de l'ensemble des composants de la chaîne de valeur depuis le producteur jusqu'au magasin de vente au détail : les coûts de production de l'éleveur, les coûts industriels, et les coûts de mise en vente par l'enseigne. La rémunération du producteur et celle de l'industriel sont négociées avec la GMS. Il en est de même pour un industriel de la transformation qui valorise des viandes pour le compte de l'enseigne.

Pour l'instant, il existe peu de contrats tripartites au sens strict qui se caractérisent par une signature du contrat par les trois partenaires, le producteur ou l'organisation de production et l'enseigne de la grande distribution. Les démarches tripartites sont en revanche plus développées : une lettre d'engagement est signée entre les trois partenaires et deux contrats bipartites emboîtés (un contrat entre le producteur et le transformateur d'une part et entre le transformateur et le distributeur d'autre part) finalisent la relation commerciale entre les acteurs.

Ces démarches et contrats tripartites sont à encourager car ils permettent une autre approche de la relation commerciale, visant à mieux préserver les marges des acteurs de la filière tout au long de la durée du contrat, ce qui devrait en faire des outils efficaces de mise en œuvre des plans de filière.

VI - Le développement d'une culture de la médiation

La mission du Médiateur ne s'arrête pas à la recherche d'un équilibre durable entre des acteurs en relations économiques dans les filières agricoles et alimentaires. Il lui revient aussi de favoriser le développement des dispositifs de médiation et encourager les parties à les saisir.

La possibilité qu'il puisse intervenir au bénéfice d'un adhérent en conflit avec sa coopérative a été interrogée dans ce cadre, certains détracteurs d'une telle intervention considérant qu'un membre d'une coopérative ne pouvait soulever un différend avec une structure à la gouvernance de laquelle il participe. Outre que cette position de principe est contredite par l'institution par la loi d'un médiateur de la coopération[7], il est apparu que nombre d'adhérents coopérateurs ont saisi la Médiation des relations commerciales agricoles dès sa mise en place et que ses interventions n'ont pas été contestées par la suite.

[7] Au surplus, l'article L.528-1 du Code rural précise que *« pour l'exercice de ses missions, [le médiateur de la coopération agricole] tient compte des avis et recommandations formulés par le médiateur des relations commerciales agricoles »,* ce qui permet une certaine égalité de traitement entre les différentes formes d'organisation des entreprises.

Que sa compétence soit maintenant établie dans les litiges soulevés par les adhérents coopérateurs relatifs aux conditions de fourniture d'un produit agricole ne dispense pas le Médiateur de respecter les principes coopératifs et de veiller à ce que ses recommandations ne viennent pas mettre en péril la coopérative à qui elles sont adressées. Ce faisant, il doit concilier deux principes apparemment contradictoires, l'identité de traitement de tous les coopérateurs d'une part, la nécessité de proposer des solutions concrètes pour les adhérents se trouvant dans des situations insoutenables d'autre part. Les compromis trouvés avec plusieurs coopératives, notamment sur les pénalités de sortie, montrent que cette conciliation est possible, et même nécessaire pour éviter que l'identité de traitement perpétue des inégalités manifestes de situation. Au demeurant, les concessions raisonnées que les coopératives accordent dans cette perspective les rendent d'autant plus attractives pour de nouvelles adhésions.

L'examen du bilan détaillé ci-après traduit enfin le développement par la Médiation de son rôle d'observation des pratiques commerciales au sein des filières agro-alimentaires, inhérent à sa compétence pour faire aux Ministres concernés toute proposition relative à une répartition équilibrée de la valeur ajoutée produite.

Ses premières contributions ont concerné l'analyse des situations de « crise » de filière à la fois pour faire que les acteurs concernés en partagent les causes et pour envisager les solutions que ces derniers resteront libres d'adopter dans le cadre de leurs relations individuelles avec leurs partenaires commerciaux. Elle a étendu ses analyses aux conditions de mise en œuvre d'engagements de production plus en cohérence avec les attentes de la société.

Le gouvernement l'a enfin chargée de mesurer la qualité des négociations commerciales en regard d'une Charte d'engagement[8] de bon comportement signée fin 2017 par l'ensemble des acteurs concernés, ce qui l'a conduite à proposer des évolutions dans l'organisation des outils professionnels visant à effectuer cette mesure et de nouveaux engagements de comportement beaucoup plus ciblés que ceux de la Charte.

La place prise par la Médiation dans l'observation des relations économiques entre acteurs des filières alimentaires lui permet de compléter les informations recueillies ou produites par l'Observatoire de la formation des prix et des marges ou les Comités spécialisés de FranceAgriMer.

Son insertion dans le système de régulation de ces filières, qui intègre également l'Autorité de la Concurrence, la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales ainsi que la Commission européenne depuis qu'elle a édité un projet de directive sur les pratiques commerciales déloyales visant à rétablir un peu d'"équité" dans la relation particulièrement déséquilibrée entre exploitants agricoles et grande distribution, est ainsi reconnue par les autorités précitées comme par les commissions parlementaires qui la consultent maintenant régulièrement.

A ce stade de l'évolution continue de ses domaines d'intervention, le bilan détaillé ci-après des actions de la Médiation peut en définitive être examiné selon 4 axes :

- le règlement des différends entre acteurs économiques
- les recommandations d'organisation des filières
- la promotion des meilleures pratiques commerciales
- l'observation et l'analyse des contextes macroéconomiques porteurs de risque.

[8] http://www.gouvernement.fr/argumentaire/egalim-signature-d-une-charte-d-engagement

I - L'ACTIVITÉ DE MÉDIATION
AVIS & RECOMMANDATIONS

Le médiateur
des relations
commerciales
agricoles

La création par l'Etat d'un Médiateur spécifique pour les litiges portant sur la vente de produits agricoles et alimentaires

La loi 2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche[9] a tiré les conséquences de l'abandon par la Politique agricole commune (PAC) de l'organisation publique des marchés de produits agricoles et de son corollaire le soutien direct au prix des produits.

La loi a souhaité développer la contractualisation entre les producteurs de produits agricoles et leur premier acheteur et a imposé pour certaines activités un contrat écrit répondant à des normes qu'elle a fixées (cas aujourd'hui des secteurs du lait de vache et des fruits & légumes).

La nouveauté de la démarche et le déséquilibre existant le plus souvent dans les rapports de force économiques entre les producteurs et leurs acheteurs a conduit à créer en contrepartie un médiateur chargé d'aider la partie la moins expérimentée à négocier les contrats et de résoudre à l'amiable les litiges susceptibles de survenir lors de leur application.

Le Médiateur, désormais dénommé Médiateur des relations commerciales agricoles, a vu son champ d'action étendu par la loi n° 2014-1170 du 13 octobre 2014 d'avenir pour l'agriculture précitée à « *tout litige relatif à la conclusion ou à l'exécution d'un contrat ayant pour objet la vente ou la livraison de produits agricoles, ou la vente ou la livraison de produits alimentaires destinés à la revente ou à la transformation, y compris les litiges liés à la renégociation du prix prévue à l'article L.441-8 du code de commerce ou à un accord-cadre prévu au I de l'article L.631-24 du présent code. Il prend toute initiative de nature à favoriser la résolution amiable du litige entre parties*. »

Cette mission d'aide à la résolution amiable des litiges relatifs à la vente des produits agro-alimentaires a été progressivement complétée par une fonction consultative attribuée par la loi au Médiateur des relations commerciales agricoles.

****

I- I- L 'APPROPRIATION DES PRINCIPES APPLICABLES AU PROCESSUS DE MEDIATION PAR LE MEDIATEUR DES RELATIONS COMMERCIALES AGRICOLES

Le processus de médiation est :

- Confidentiel
- Indépendant
- Impartial
- Gratuit

[9] 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*

- LES PRINCIPES APPLICABLES A LA PERSONNE DU MEDIATEUR

  - Le médiateur est indépendant des parties : il ne doit avoir aucun lien objectif avec une des parties. Le médiateur s'engage notamment à refuser, suspendre ou interrompre la médiation chaque fois que les conditions de cette indépendance ne sont pas réunies. Il doit déjouer toutes les tentatives de déstabilisation et les procès en manque d'indépendance.
  - Le médiateur est neutre : il accompagne les personnes dans leur projet sans faire prévaloir son avis. Il est libre de tout préjugé et ne doit pas imposer sa personnalité.
  - Le médiateur est impartial : il s'oblige à ne pas prendre parti ni privilégier l'une ou l'autre des personnes en médiation. Le médiateur ne prend pas partie, ne privilégie pas un point de vue par rapport à un autre.
  - Le médiateur est diligent : il s'engage à répondre avec diligence à toutes les demandes, à conduire la médiation à son terme et à en garantir la qualité.

- LES BONNES PRATIQUES DE MEDIATION

Le Médiateur se conforme à plusieurs principes importants :

- Si la loi fait du passage devant la Médiation une formalité préalable avant d'engager toute action judiciaire, il est recommandé aux parties de saisir le plus tôt possible la médiation, *ie* dès qu'elles sont confrontées à un blocage.

- Il s'assure que les personnes présentes en médiation ont la délégation de pouvoir pour prendre des décisions, sans avoir à demander une validation de personnes extérieures.

- Il les invite à s'engager à s'écouter réciproquement et à se respecter mutuellement.

- Il vérifie régulièrement qu'il y a bien une compréhension réciproque de ce qui a amené au conflit et un constat partagé des désaccords. Le médiateur reformule de manière fidèle, concise, intelligible, simple et dénuée d'interprétation et vérifie si ce qui a été dit correspond bien à l'intention de la personne.

- Il réunit les parties en médiation dans un lieu neutre.

****

I- II- LA PROCEDURE DEVANT LE MEDIATEUR DES RELATIONS COMMERCIALES AGRICOLES

Le Médiateur des relations commerciales agricoles a pour mission de faciliter le dialogue au sein de la chaîne alimentaire. Il peut être saisi en cas de litige relatif à la conclusion ou à l'exécution d'un contrat de vente soumis aux dispositions de la loi du 27 juillet 2010, ou pour donner un avis sur toute question relative aux relations contractuelles entre les acteurs d'une filière.

La Médiation des relations commerciales agricoles est une médiation institutionnelle, qui ne se substitue pas aux médiations judiciaire ou conventionnelle.

Pour qui ?

Les parties sont celles concernées par la mise en marché d'un produit agricole ou alimentaire, tout au long de la chaîne commerciale, du producteur au distributeur :

- en amont : un agriculteur ou une organisation de producteurs reconnue par l'Etat ;
- à l'aval : une entreprise privée, une coopérative, un grossiste ou un distributeur.

De quelles questions saisir le Médiateur ?

Les producteurs ou acheteurs de produits agricoles (indépendant, coopérative, industriel, grossiste...), rencontrant une difficulté avec leur partenaire commercial portant sur un des points suivants :

- une proposition de contrat rédigée en méconnaissance des clauses obligatoires prévues à l'article L.631-24 du code rural, que ce soit dans la lettre ou l'esprit de ce texte ;
- la difficulté de conclure un contrat lorsque celui-ci a été rendu obligatoire en application de l'article L.631-24 ;
- un litige sur l'exécution d'un contrat existant.

Toutefois, l'article L.631-28 précité du code rural impose de recourir à une médiation avant de saisir un juge d'un litige relatif à un contrat de vente de produits agricoles ou alimentaires (sauf disposition contractuelle contraire ou choix de l'arbitrage)

Il en va de même pour les litiges portant sur la renégociation du prix contractuel convenu d'un produit alimentaire en raison de la hausse importante du cours des matières premières en application de l'article L.441-8 du code de commerce (sauf choix de l'arbitrage).

Les organisations interprofessionnelles, les organisations professionnelles et syndicales ou les chambres consulaires, ainsi que les ministres en charge de l'agriculture et de l'économie peuvent saisir le médiateur de toute demande d'avis relative aux relations contractuelles.

Les Ministres chargés de l'économie et de l'agriculture peuvent également solliciter le Médiateur afin qu'il émette des recommandations sur les 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.

Comment ?

La saisine du médiateur s'effectue à l'aide du formulaire disponible sur la page du Médiateur (formulaire Cerfa 15793*01 : Saisine du médiateur des relations commerciales agricoles) :

http://agriculture.gouv.fr/le-mediateur-des-relations-commerciales-agricoles

Le formulaire peut être téléchargé puis envoyé par courriel : mediateurcontrats@agriculture.gouv.fr ou par courrier :

Le Médiateur des relations commerciales agricoles
Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation
78, rue de Varenne 75349 PARIS 07 SP

Il existe également une téléprocédure (saisine directe en ligne à l'adresse précitée).

Si la demande ne rentre pas dans le champ de la Médiation ou ne caractérise pas suffisamment le différend, le saisissant en est informé dans un délai de 7 jours. Si la demande de médiation est recevable, le médiateur prendra contact avec le saisissant et le partenaire commercial avec lequel il est en litige.

Les étapes de la médiation



Les dossiers reçus à la Médiation font l'objet d'une première analyse sommaire destinée à valider que l'objet de la saisine entre bien dans le champ de compétence du Médiateur des relations commerciales agricoles.

Trois situations sont possibles :

- Soit la saisine ne fait pas apparaître de différends et dans ce cas, le requérant est informé qu'il ne sera pas donné suite à sa demande.

- Soit la saisine ne relève pas de la compétence de la Médiation des relations commerciales agricoles et dans ce cas, le dossier est réorienté le cas échéant généralement auprès du médiateur compétent ou d'une autre structure susceptible d'apporter une réponse au requérant. La partie à l'origine de la saisine en est informée. La partie est également informée des motifs d'irrecevabilité de son dossier.

- Soit la saisine est jugée recevable.

Tout dossier recevable fait l'objet d'une analyse approfondie et de recherche d'informations complémentaires. Il est soit traité directement par la Médiation des relations commerciales agricoles, soit transmis à notre réseau de médiateurs internes au sein de la GMS.

La Médiation des relations commerciales agricoles contacte l'autre partie au litige pour la convaincre d'accepter la médiation, en arrêter les modalités pratiques et recueillir les éléments concrets et tangibles permettant de faire avancer le dossier. Le consentement des parties à la médiation est indispensable.

Le Médiateur entend les parties et les invite à élaborer des solutions partagées tenant compte des circonstances de fait et des situations particulières en vue de formaliser un accord amiable.

Il est difficile de dire exactement dès le départ combien de temps la médiation va durer. Tout dépend de l'objet du litige, de la volonté des parties et de la complexité du dossier. Certains dossiers sont traités très rapidement par simples échanges téléphoniques avec l'une et l'autre des parties, tandis que d'autres nécessitent des réunions séparées, avec différents acteurs d'une filière des producteurs aux industriels de la transformation jusqu'à la GMS, et encore plusieurs confrontations en séance plénière. Dans ce dernier cas, la durée totale de la procédure peut parfois dépasser un an.

La Médiation avait initialement préféré ne pas s'enfermer dans des délais fixés à l'avance au risque que la partie la plus réticente à faire des concessions en profite pour « jouer la montre ». Néanmoins, compte tenu du projet de loi « EGAlim »[10], elle a d'ores et déjà commencé à appliquer le délai d'un mois pour aller au bout de sa mission. Ce délai très exigeant – demandé par les opérateurs – sera d'autant plus soutenable que le médiateur se verra doté de la possibilité de faire des recommandations, de les rendre publiques, et de se faire communiquer tout élément utile à la solution du différend. En effet, la qualité de l'instruction préalable menée de manière séparée avec chaque partie est décisive pour obtenir une solution dans les temps.

La plupart du temps, la médiation aboutit à un accord entre les parties. Dans les autres cas, elle se clôt par un avis ou des recommandations du Médiateur. Il arrive aussi que les parties se désistent ou que les désaccords persistent, les parties ayant le choix d'abandonner ou de poursuivre devant une juridiction compétente.

Par qui ?

L'équipe initiale des médiateurs était composée de :

- Francis AMAND, Médiateur, Chef de mission de contrôle général économique et financier

[10] Projet de loi « EGAlim » N° 627 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine et durable, enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 1er février 2018.
http://www.assemblee-nationale.fr/15/projets/pl0627.asp

- Robert DEVILLE, Médiateur délégué, Inspecteur général de l'agriculture

- Pierre DEBROCK, Médiateur délégué, Inspecteur général de l'agriculture

- Yves TREGARO, Médiateur délégué

- Julie ESCLASSE, Secrétaire générale en charge du développement et de la communication.

L'équipe est également assistée par Janine KALIFA, assistante de direction.

****

I- III- LE RESEAU DE MEDIATEURS INTERNES AU SEIN DES PRINCIPALES ENSEIGNES DE DISTRIBUTION

A compter de fin 2014, la Médiation des relations commerciales agricoles a mis progressivement en place un médiateur interne au sein des principales enseignes de la distribution généraliste.

La désignation d'un médiateur interne au sein d'un groupe de distribution vise à relayer l'action du Médiateur des relations commerciales agricoles au sein des distributeurs, avec l'objectif d'inciter au recours à la médiation et de mieux faire connaître son rôle.

Elle répond aux trois critères de proximité, de transparence et de complémentarité :

 Il est d'abord souhaitable que la médiation s'engage au plus près du litige : le fournisseur et le distributeur acceptent de discuter de leur litige devant le médiateur interne de l'enseigne.

 La transparence réside dans la possibilité pour le fournisseur d'informer parallèlement le médiateur des relations commerciales agricoles du litige ouvert devant le médiateur interne.

 Enfin, la complémentarité tient au droit pour le fournisseur de saisir le médiateur des relations commerciales, si la réponse donnée au litige par le médiateur interne ne le satisfait pas.

En avril 2018, 8 médiateurs internes sont en place :

- Pour ALDI : Kim LE TALLEC
- Pour AUCHAN : Franck GERETZHUBER
- Pour CARREFOUR : Tony VEDIE
- Pour CASINO : Philippe IMBERT
- Pour INCAA, Rémi COUSIEN
- Pour INTERMARCHE : Frédéric THUILLIER
- Pour LIDL : François BLUET
- Pour SYSTEME U : Yves PETITPAS

Les médiateurs internes sont des salariés des distributeurs, répondant aux critères posés par la Médiation des relations commerciales agricoles et acceptés par chaque enseigne concernée.

Le Médiateur Interne au distributeur ne peut pas être un responsable, un cadre ou un agent du service ou de la personne morale en charge des achats du distributeur ou de tout service équivalent ou des services juridiques. Il doit avoir accès direct aux dirigeants du groupe et être un interlocuteur accepté et respecté par les acheteurs et pouvoir disposer pour sa mission à l'ensemble des documents relatifs à la demande du fournisseur.

L'ensemble de ces caractéristiques est formalisé dans un document émis par la Médiation des relations commerciales agricoles que chaque enseigne s'engage à appliquer[11].

L'ensemble des médiateurs internes des enseignes constitue désormais un réseau animé par la Médiation permettant un échange régulier sur les pratiques de chacun et les sujets d'actualité au profit de tous, sans enfreindre la confidentialité des cas particuliers, ainsi qu'un utile relai au sein des enseignes concernées.

La Médiation a réuni deux fois le groupe des médiateurs internes, une première fois, le 14 juin 2017 et une deuxième fois, le 28 novembre 2017. Ces réunions ont permis de dresser un bilan de leurs activités (112 litiges ont été réglés depuis 2014) et de recueillir leurs attentes en termes d'animation (informations, formations).

Des échanges sont en cours pour installer un médiateur interne dans les enseignes n'en disposant pas encore (LECLERC et CORA-PROVERA), voire étendre le dispositif aux plus grandes entreprises agroalimentaires.

Dans le cadre de l'animation de ce réseau, la Médiation a retenu le Centre de médiation et d'arbitrage de Paris (CMAP), association créé en 1995 par la Chambre de commerce et d'industrie de Paris, sous la forme d'une association de la loi de 1901, pour former en 2018 l'ensemble de son réseau de médiateurs internes aux enseignes de la grande distribution. Cette formation se tiendra le 5 juin 2018 dans les locaux de la Médiation.

****

I-IV- LE BILAN DE L'ACTIVITE

I-IV-I- LE BILAN GLOBAL DE L'ACTIVITE

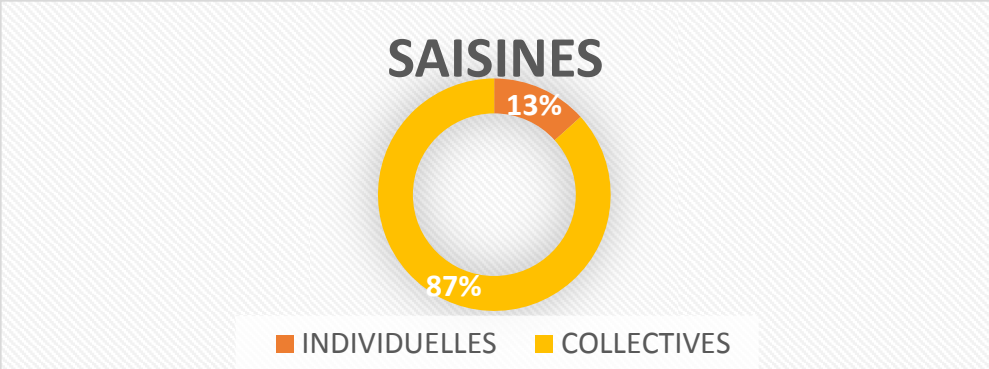
Depuis sa création, la Médiation des contrats agricoles, puis la Médiation des relations commerciales agricoles sont intervenues sur plus de **1500 situations** de relations économiques (un même dossier pouvant renvoyer à plusieurs situations de relations économiques comme dans le cas d'une saisine collective d'une organisation de producteurs relative à un accord-cadre sur lequel devraient s'appuyer les contrats individuels entre les producteurs et le metteur en marché).

La filière du lait de vache soumise à contractualisation obligatoire a représenté 80% des situations problématiques traitées par le Médiateur.

[11] http://agriculture.gouv.fr/le-mediateur-des-relations-commerciales-agricoles

Les autres situations ont porté sur les filières lait de chèvre, lait de brebis, avicole, porcine, bovine, l'ail, les vins de Loire ou du Languedoc, les conserves de fruits, œufs, le beurre ou encore les pâtes alimentaires, mais dans des proportions bien moindres.

La plupart des situations traitées ont été portées collectivement (OP, interprofessions, …) mais la Médiation est également intervenue pour régler 200 situations litigieuses ayant fait l'objet d'une saisine individuelle, dont 60 ont concerné l'aval de la filière agricole et alimentaire, avec un traitement en direct de 15 saisines pour la Médiation des relations commerciales agricoles et 45 traitées par les médiateurs internes aux enseignes de la GMS.



Le taux de réussite des médiations individuelles est élevé : 95 % des médiations aboutissent à un accord entre les parties.

Ainsi, des producteurs peuvent être amenés à quitter leur collecteur en dehors des périodes prévues par le contrat et souhaitent négocier un départ sans pénalité ou avec des pénalités réduites. Les raisons peuvent être diverses (par exemple : équilibre économique de l'exploitation fragilisée, opportunité pour une montée en gamme alors que le collecteur n'est pas en capacité de le faire). Le Médiateur intervient chaque année dans un nombre limité de cas, tout en préservant les intérêts du collecteur afin de faciliter le départ anticipé du producteur.

Par ailleurs, la Médiation est également beaucoup intervenue dans les relations entre les industriels et la GMS, notamment pour prendre en compte la volatilité des marchés des produits agricoles, plus forte, depuis les 10 dernières années (mise en place d'indicateurs pour les filières soumises à forte volatilité des prix en mai 2011).

Dans ce contexte, les prix des matières premières sont depuis environ 10 ans beaucoup plus volatils. Les industriels sont fortement impactés par cette évolution du contexte économique. Les hausses significatives (+ 30 à + 50 %) sur quelques mois des prix des matières premières qui représentent dans certains cas 50 à 70 % du prix de revient et la grande difficulté à répercuter, en proportion de celles-ci sur le prix du produit fini vendu à la GMS impactent la rentabilité économique des industriels de l'agroalimentaire français.

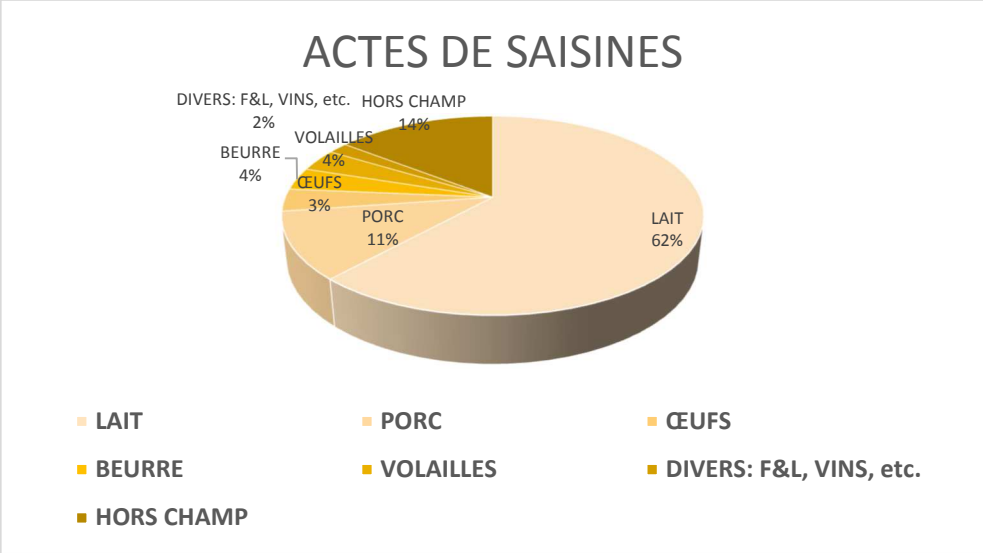
La loi a en conséquence prévue une clause de révision (en vertu de l'article L. 441-8 du Code de commerce) ou volontaire (accord entre les parties). Mais dans la pratique, les enseignes accèdent difficilement aux demandes des industriels de revoir les prix d'achats des produits, si bien que le nombre de dossiers concernant la clause de révision des prix de vente des industriels a fortement augmenté ces derniers mois, en lien avec l'actualité des matières premières (hausse du prix de la matière grasse laitière (2017), hausse du prix des œufs (2017/crise du Fipronil), hausse du prix du porc en 2016,…).

Le taux de réussite des médiations collectives est quant à lui estimé entre 30 et 40 %, selon qu'on raisonne en nombre de saisines ou en nombre d'acteurs concernés. Ainsi, les 100 cas concernant la mise en œuvre de l'article L 441-8 du Code de commerce dans le secteur de la charcuterie se sont soldés par un échec.

Il faut à cet égard souligner la capacité de certaines entreprises de l'aval à prolonger la médiation plus que nécessaire au point de rendre inopérant le dispositif, le délai de médiation devenant incompatible avec le calendrier économique des négociations.

I-IV-II- LE BILAN 2017-2018

En 2017, la Médiation a été saisie à 54 reprises : 34 saisines ont concerné le secteur laitier, 6 le secteur porcin, 2 les œufs, 2 la volaille et 2 le beurre.



28 de ces saisines ont été réglées (dont 3 saisines hors champ, 1 renvoyée à la Médiation des entreprises, 1 a fait l'objet d'un retrait, 3 sans suite et 1 cas a concerné du lait impropre à la consommation). A noter également : dans un cas, ce qui a été acté en médiation n'a pas été finalement suivi par la coopérative.

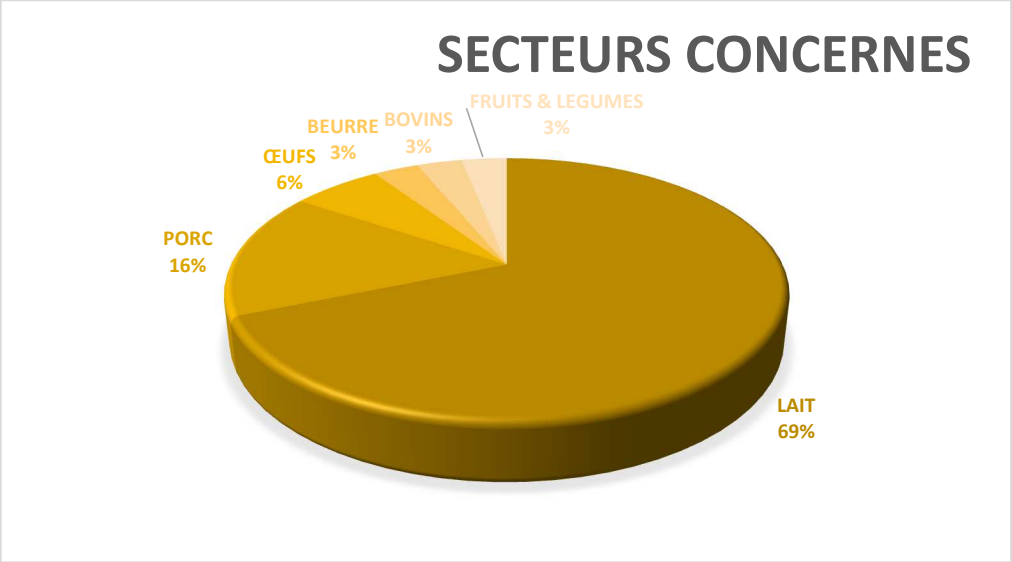
Les coopératives ont été parties 19 fois en médiation.



Plusieurs dossiers ont par ailleurs été renvoyés vers le réseau des médiateurs internes, notamment dans le domaine de la charcuterie ou de la biscuiterie industrielle.

Du 1er janvier au 1er avril 2018, la Médiation a enregistré 32 saisines : 22 concernent le secteur laitier (dont 8 des coopératives), 5 le secteur porcin, 2 les œufs, 1 le secteur bovin, 1 le beurre et 1 les fruits et légumes. 16 d'entre elles ont donné lieu à un règlement,1 a été renvoyée à la Médiation de la coopération agricole et 1 était hors champ de compétence du Médiateur.

Le renforcement du rôle du Médiateur des relations commerciales agricoles prévu dans le cadre du projet de loi « EGAlim » a pu entraîner un nombre significatif de saisines supplémentaires depuis le début de l'année.



I-IV-III- LE DEVELOPPEMENT DES INTERVENTIONS DE LA MEDIATION DEPUIS SA CREATION

- LES SUJETS RECURRENTS

Les filières animales (filière laitière, filière porcine, filière bovine) traversent des périodes difficiles depuis plusieurs années.

- Le secteur laitier a été régulé au niveau européen par l'Organisation Commune du Marché des produits laitiers (OCM lait), notamment depuis 1984 avec la mise en place des quotas et d'un ensemble d'outils de gestion visant à assurer un retour à l'équilibre de l'offre et de la demande sur le marché européen. En 1999, il a été acté au niveau communautaire, la sortie du régime des quotas laitiers au 1er avril 2015.

Dès 2006, la Commission européenne a pris des mesures pour favoriser l'adaptation de la filière laitière européenne (soft landing ou atterrissage en douceur) à environnement plus internationalisé et plus fluctuant (augmentation progressive des quotas laitiers, suppression des restitutions, suppression des mesures de soutien à l'utilisation des composants laitiers (dénaturation des protéines, utilisation de la poudre dans l'alimentation des veaux de boucherie, aide à l'incorporation de beurre dans les pâtisseries et les glaces).

- Le marché européen de la viande porcine est dit « libéral », très peu encadré par des mesures de gestion communautaire. Cet environnement est favorable à l'expression de la concurrence des filières régionales au sein du marché européen. Depuis le milieu des années 1990, les filières allemandes et espagnoles

se sont développées et sont devenues de redoutables concurrentes sur le marché européen, international et français.

La filière française a perdu de sa compétitivité, fragilisant les acteurs des différents maillons de la filière, notamment les producteurs, les abatteurs-découpeurs et les industriels de la transformation. Les hausses du prix du soja et des céréales ces dernières années n'ont pas arrangé. C'est dans ce contexte que le Ministre de l'agriculture a souhaité en 2014 puis en 2015 qu'une réflexion soit menée, notamment sur la transmission des prix au sein de la filière.

- De même la filière bovine doit faire à face à une crise structurelle caractérisée par une baisse la consommation de 1 à 2 % par an. L'adaptation de la filière laitière, qui approvisionne à hauteur de 40 % le marché de la viande bovine, a contribué à déstabiliser l'équilibre de la filière bovine. Par ailleurs, une augmentation des coûts de l'alimentation et de l'énergie à la fin des années 2000, des conditions climatiques difficiles (sécheresse), des crises sanitaires (virus de Schmalenberg, épisode de FCO), ont conduit à une dégradation de la trésorerie des exploitations bovines. Le Ministre de l'agriculture, en 2015, a sollicité le Médiateur pour objectiver la création de valeur dans la filière et sa répartition entre les acteurs.

o Les médiations laitières

Les médiations ont initialement porté sur les seuls domaines où la contractualisation était obligatoire, principalement le lait de vache.

Il s'agissait dans un premier temps d'améliorer formellement la qualité des contrats dont l'équilibre était en défaveur des producteurs, du fait de clauses léonines ou imprécises. Puis le Médiateur est intervenu pour déterminer les volumes après la disparition des quotas au niveau européen, d'assortir des volumes différenciés à des prix différenciés (c'est-à-dire le fait de payer un prix jusqu'à un certain seuil, et un autre au-delà de ce seuil), de définir les compléments de prix liés à la qualité du lait, (bio ou autres signes de qualité), ou encore pour déterminer les conditions de l'application de la force majeure empêchant la collecte. Des médiations ont également porté sur les conditions de collecte et les conditions de cessibilité des contrats pour le producteur et pour l'acheteur.

Le Médiateur a publié un communiqué de presse le 17 avril 2012 pour indiquer que la délégation nationale des groupements de producteurs de lait et les représentants de l'entreprise Lactalis étaient parvenus à un accord le lundi 16 avril 2012. Prenant acte de la décision de l'entreprise Lactalis de rompre le contrat de fourniture de lait de deux groupements d'éleveurs qui avaient publiquement témoigné de leur situation financière insoutenable, le Médiateur des relations commerciales agricoles a recommandé que les contrats en cours de renégociation prévoient une clause de résiliation amiable prévoyant les conditions d'exécution qui auront été négociées pour chaque contrat, en particulier les durées des préavis opposables à chaque partie et fixées en considération des conséquences nécessairement différentes que la résiliation a sur chacune d'entre elles.

Le communiqué de presse du Médiateur sur le prix du lait du 26 avril 2013 fait suite à une saisine du Ministre de l'agriculture qui a confié au Médiateur une mission de bons offices concernant le prix d'achat du lait de vache aux producteurs, qui était depuis le début de l'année 2013 inférieur au prix du lait constaté sur le marché et ne permettait plus aux producteurs de couvrir leurs charges. Le Médiateur a conduit sa mission autour des deux principes d'une revalorisation rapide du prix payé au producteur et d'un partage équitable de l'effort financier correspondant entre les transformateurs et la distribution. Le dispositif se fondait sur une hausse technique, au 1er juin 2013 et appliquée jusqu'au 31 décembre de la même année, acceptée par la GMS, qui visait à prendre en compte la hausse du prix de la matière première

lait, cette hausse étant indépendante des négociations commerciales entre chaque enseigne et ses fournisseurs.

Dans le prolongement de cette mission, le Médiateur a également recommandé d'augmenter le prix du lait de chèvre. Le 31 mai 2013, le Médiateur a proposé de relever de 60€/1000 litres le prix du lait de chèvre payé aux producteurs.

Le Médiateur a également formulé un avis sur les modalités de partage, entre industriels et producteurs de lait de brebis, d'augmentations tarifaires obtenues auprès de la GMS, à la demande de la Fédération nationale ovine (FNO). Il a toutefois souligné que l'amélioration durable de la situation de la filière « lait de brebis » nécessite, outre la juste valorisation des produits sous signe de qualité, une réflexion stratégique sur la diversification des débouchés à l'exportation et l'amélioration de la productivité tant des éleveurs que des transformateurs.

Le Médiateur a publié un communiqué de presse le 19 juillet 2013 pour préciser sa position sur l'exécution des contrats d'achat de lait aux producteurs livrant Lactalis. En effet, alors que le contrat signé entre les parties proposait de nouvelles modalités plus favorables de gestion des dépassements des volumes contractuels, Lactalis avait suspendu l'utilisation des indicateurs prévus au contrat pour déterminer le prix d'achat du lait aux producteurs, en invoquant une médiation intervenue le 26 avril 2013 à l'appui de cette suspension. Le Médiateur a alors tenu à préciser que cette médiation ne remettait nullement en cause les contrats d'achat de lait existants entre les producteurs et leurs collecteurs, que ce soit pour suspendre ou modifier les dispositions contractuelles en vigueur – le Médiateur ne disposant de toutes façons pas d'un tel pouvoir – mais visait justement à en faciliter l'application. Lactalis s'est alors engagée à répercuter en sus aux producteurs toute hausse de tarifs susceptible d'être obtenue de la GMS à l'automne.

Le Médiateur a par ailleurs été amené à formuler des recommandations, à la demande de la Fédération nationale des producteurs de lait (FNPL) et de la Confédération paysanne, sur la formule de détermination du prix dans un contrat du secteur laitier, à la suite de l'abandon par le Centre national interprofessionnel de l'économie laitière (CNIEL) de la publication de certains indices utilisés jusqu'alors pour mettre en œuvre de la contractualisation dans le secteur laitier.

Le Médiateur est à nouveau intervenu en 2015 dans la même filière à la demande du Ministre pour évaluer la mise en œuvre des engagements. Il a ainsi constaté que :

a) Les distributeurs ont tenu scrupuleusement leur engagement de revalorisation des produits à leurs marques (marques de distributeurs - MDD) ou « premiers prix » (PP) au niveau du prix pratiqué en 2014. Ils ont fait des choix différents quant à :

- la référence 2014, certains prenant le prix moyen 2014, d'autres le niveau de prix atteint en fin d'année, sans qu'on puisse dire quelle option était le plus favorable aux transformations.
- aux modalités de la revalorisation : hausse du tarif ou baisse des remises.

b) Les transformateurs ont strictement répercuté aux éleveurs les fournissant les bonifications tarifaires obtenues, chacun en ce qui le concerne.

Les modalités de répercussion ont toutefois varié d'un transformateur à l'autre :

- certains l'ont concentrée sur les premiers mois suivant les engagements (août ou septembre) quitte à prendre de l'avance sur les transferts financiers effectifs en provenance de la distribution.
- certains la lissent sur la fin de l'année de manière à éviter que le prix payé chaque mois passe en dessous d'un certain niveau – ce que les prix contractuels devraient faire au regard de l'évolution défavorable des prix internationaux.

- les autres répercutent au mois le mois les bonifications obtenues de leurs clients distributeurs.

c) Les distributeurs et les transformateurs ont donc globalement bien respecté leurs engagements du 24 juillet dans un contexte de tension avec le milieu agricole.

d) Aucune revalorisation ne semble avoir été obtenue à ce jour de la part des opérateurs de la RHD.

Le constat partagé est que la filière a besoin de stabilité dans une conjoncture difficile et que le maintien de ses capacités de production justifie de sauvegarder les revenus des éleveurs, jusqu'au retournement des marchés internationaux.

Le Médiateur a par ailleurs recommandé :

a) la prolongation en 2016, et aussi longtemps que nécessaire, des engagements de la distribution :

La question de l'extension des engagements à l'ensemble des produits sous MDD ou PP reste ouverte dans la mesure où l'éventuelle hausse du prix de vente aux consommateurs qui pourraient en résulter pour certains produits peut conduire à une diminution de leur diffusion et une baisse de valeur d'activité pour leur fabricant.

b) la redistribution aux producteurs d'une partie des profits réalisés par les transformateurs sur les produits résultant de la transformation du lait collecté en France, charge aux commissaires aux comptes de certifier la restitution aux éleveurs des augmentations tarifaires obtenues des distributeurs.

c) que les engagements de relèvement des conditions d'achat impliquent également la RHF, dans des conditions similaires à ceux pris par la distribution.

d) enfin que transformateurs et éleveurs puissent mettre à profit la stabilité des conditions tarifaires en 2016 pour élaborer la nouvelle génération de contrats devant entrer en vigueur en 2017 de manière à limiter l'exposition des éleveurs qui le souhaitent aux fluctuations des marchés internationaux.

o Les « crises » des filières à viandes

Le 30 mai 2013, le Ministre de l'agriculture a confié au Médiateur une mission de bons offices concernant le secteur de l'élevage porcin. Ce dernier a publié un communiqué de presse le 14 avril 2014 pour rendre publiques ses recommandations relatives à la filière porcine.

Il a formulé une série de recommandations sur la base de constats partagés de baisse régulière de la production de porcs depuis plusieurs années, d'un coût des aliments élevé et d'importantes fluctuations infra-annuelles, l'impossibilité de réaliser les investissements nécessaires du fait de la faiblesse des marges, de la concurrence des coûts de main d'œuvre dans les pays voisins, de la pratique quasi-permanente des promotions auprès des consommateurs :

1. Pour le court terme, afin d'améliorer le fonctionnement de la filière dans l'intérêt de tous ses acteurs, application immédiate des mesures suivantes :

   § Accroître la transparence sur le coût des aliments et sur le prix des pièces de porc vendues aux transformateurs.

§ Introduire une plus grande transparence sur la rémunération liée à la qualité des viandes, et encourager une meilleure valorisation de la qualité, par exemple en prenant en compte les surcoûts résultant d'une alimentation spécifique des porcs imposée par un donneur d'ordre.

§ Fixer pour la durée totale et le nombre des opérations de promotion de viande fraîche de porc sur l'année ; chaque distributeur décidant de ses propres opérations dans ce cadre.

§ Privilégier pour les produits de charcuterie les promotions en volume par opposition aux promotions sur le prix de vente au consommateur.

§ Identifier la viande fraîche, la charcuterie et les produits transformés provenant de porcs nés, élevés et abattus en France.

§ Prendre en compte les fluctuations des prix de l'alimentation animale dans le prix d'achat par les distributeurs de la viande fraîche issue de porcs nés, élevés et abattus en France.

Le Médiateur a proposé d'expérimenter un dispositif spécifique aux viandes fraîches de porc.

2. Parallèlement, le Médiateur a engagé les parties prenantes de la filière à mettre en place une contractualisation de leur relation économique :

- entre les groupements de producteurs et les abatteurs d'une part,

- et entre les abatteurs et les distributeurs pour la viande fraîche et entre les abatteurs et les transformateurs pour la charcuterie d'autre part.

Le Ministre de l'agriculture a à nouveau fait appel au Médiateur à l'été et à l'automne 2015 pour améliorer le fonctionnement des filières bovine et porcine. A cette occasion, le Médiateur a rendu publiques un certain nombre de recommandations.

Les graves difficultés économiques touchant les filières viande porcine et viande bovine ont conduit le Ministre de l'agriculture à demander à l'ensemble des acteurs économiques des deux filières de faire preuve de responsabilité pour que les prix d'achat des animaux retrouvent un niveau suffisamment rémunérateur pour les producteurs.

Les entreprises d'abattage-découpe et les transformateurs ont ainsi accepté de contribuer à une remontée progressive des prix d'achat des animaux, et les distributeurs de prendre en compte la répercussion de la hausse des cours dans leurs prix d'achat de la viande et des produits transformés à base de viande.

Ces engagements ont donné lieu à deux communiqués de presse en 2015, respectivement le 17 juin pour la viande bovine et le 25 juin pour la viande porcine.

Parallèlement, le Ministre a confié au Médiateur la mission de suivre l'évolution des prix et de lui rendre compte des difficultés constatées.

Le rôle du Médiateur a consisté à construire un consensus sur un possible équilibre économique pour les filières et à agir auprès de l'ensemble des parties prenantes pour qu'elles parviennent à ce point d'équilibre.

Son intervention a donné lieu à la publication de deux rapports : un premier rapport caractérisant la situation de chaque filière en date du 22 juillet 2015 et un second rapport en date du 27 octobre 2015 visant à évaluer les engagements de revalorisation pris par les opérateurs à la suggestion des pouvoirs publics.

- LA DIVERSIFICATION DES SUJETS DE MEDIATION

Les premières médiations portaient principalement sur le lait. Les saisines concernaient les relations entre l'amont de la filière, émanant soit d'organisations de producteurs, y compris des organisations transversales, par exemple France Milk Board (FMB), livrant à différents opérateurs : Lactalis, Danone, Bongrain, etc., soit du secteur coopératif. Elles ont buté sur le fait que la formule de prix figurant dans les contrats des laiteries faisait pratiquement toute référence à la formule du CNIEL qui ne prenait pas en compte le prix des produits transformés dans l'élaboration du prix de la collecte de lait, ce qui a conduit en pratique à un alignement des prix d'achat. Ce phénomène était en outre renforcé par le fait que les contrats de vente contenaient également une clause selon laquelle la laiterie pouvait s'aligner à la baisse sur l'offre moins-disante de ses principaux concurrents (« clause anglaise »). En revanche, si les prix prennent de mieux en mieux compte des coûts de production, les laiteries peinent toujours à être transparentes sur la valorisation qu'elles obtiennent tant vis-à-vis de leur amont que de leur aval.

Le Médiateur a également fait plusieurs recommandations sur la mise en œuvre de la contractualisation dans le secteur laitier par la coopération agricole, après avoir constaté un manque de transparence des coopératives avec leurs associés coopérateurs. Les coopératives ont généralement des systèmes de prix multiples en fonction des volumes (volume 1 : volume B ; volume C) dont la proportion de la production vendue par type de volumes est décidée en conseil d'administration. En pratique, un adhérent n'a pas de visibilité sur son revenu car le conseil d'administration détermine les prix d'achat en fonction de critères que les producteurs ignorent.

Il est à noter que la Médiation est peu intervenue dans le secteur des fruits et légumes, bien que la contractualisation ait également été rendue obligatoire. Cette obligation a été très diversement appréciée, selon qu'il s'agit de fruits et légumes destinés à être commercialisés en l'état, ou pour la transformation, en conserves, ou séchés.

Quelques médiations ont ensuite impliqué les filières avicole, vini-viticole ou encore aux autres domaines de la contractualisation obligatoire, mais paradoxalement la Médiation n'a pas porté sur la contractualisation.

Les premières médiations concernant l'aval de la filière et les relations entre les industriels de l'agroalimentaire et/ou de syndicats professionnels de l'industrie agroalimentaire sont apparues à partir de 2014, notamment pour la mise en œuvre de la clause de renégociation prévue par l'article L.441-8 du Code de commerce qui impose une obligation de renégocier le prix de vente contractuel en cas de variation significative du cours des matières premières, et le choix de l'indice de référence ; ou encore pour une meilleure prise en compte par les enseignes de la grande et moyenne distribution (GMS) de la forte augmentation du prix du blé dur.

En 2015, la Médiation est également intervenue à la demande du Ministre, pour accompagner l'entreprise Saint-Mamet dans son redressement en facilitant notamment ses relations commerciales avec la GMS.

En 2016, la Médiation a travaillé essentiellement sur la contractualisation (FNPL ou ANICAP par exemple) avec les producteurs pour faciliter la sortie de leurs contrats et améliorer les conditions de sortie (pénalités excessives) et au sein des filières (INTERBEV/INAPORC, FNPL), afin que soient mieux prises en compte les variations des prix des matières premières dans les négociations avec la GMS (conditions et modalités de déclenchement des clauses de renégociation).

****

I-IV-IV- LES FAITS MARQUANTS 2017-2018

L'adaptation de la filière « ŒUFS » aux évolutions des demandes sociétales

A la demande du CNPO, représentant l'interprofession, le Ministre a saisi la Médiation des relations commerciales agricoles des difficultés provoquées par l'annonce au cours de l'automne 2016 par les enseignes de la GMS de l'arrêt de la commercialisation des œufs produits par des poules en cage à échéance de 3 ans pour leur marque propre (MDD).

L'objectif poursuivi par le CNPO étant de mobiliser des moyens financiers au profit des producteurs pour solder la part d'emprunt résiduel résultant de la mise aux normes des cages au 31 décembre 2012 et pour financer les investissements nécessaires à 50 % de la production d'œufs issus d'élevage en plein air à l'échéance de 2022 l'objectif.

Les décisions des distributeurs répondaient aux actions publiques conduites à leur encontre par les associations de défense du bien-être animal. Plusieurs industriels utilisateurs d'œufs dans la fabrication de leurs produits ont ensuite annoncé à leur tour des engagements comparables.

La Médiation a rencontré les parties prenantes à plusieurs reprises et a proposé sur la base des informations et des données recueillies plusieurs recommandations qui s'intègrent pleinement dans la démarche et la dynamique initiées par les États Généraux de l'Alimentation.

Ces recommandations ont consisté à :

- Assurer une meilleure connaissance de l'équilibre offre-demande pour les différents modes de production et circuits de commercialisation d'ici 2025
- Constituer une interprofession longue, intégrant les distributeurs
- Développer la contractualisation entre les acteurs

La crise du beurre

Face à des alertes de pénurie de beurre dans les rayons de la grande distribution à l'automne 2017, la Médiation est intervenue auprès des enseignes de la grande distribution afin qu'elles acceptent de prendre en charge la hausse du prix du beurre sur les marchés internationaux et auprès des industriels pour qu'ils sécurisent l'approvisionnement des magasins.

Cette situation de crise a mis en exergue un écart de prix significatif en fonction des différents circuits de valorisation (commerces de détail, industriels, grossistes, exportateurs). La Médiation a invité les différentes parties prenantes à réfléchir sur la manière de prendre en compte les prix des marchés européens et internationaux dans les clauses de renégociation et ce d'autant plus, si la Commission européenne décidait de remettre sur le marché dès 2018, à un niveau de valorisation extrêmement bas, les 380 000 tonnes de poudre de lait stockées.

La Médiation s'est ainsi mise à la disposition des différentes parties prenantes pour définir un indicateur de déclenchement de la clause de renégociation du prix dans les contrats intégrant une composante « marché mondial » qui permettrait de mieux tenir compte des aléas du marché

La Médiation est enfin intervenue, à la demande d'industriels de la biscuiterie et viennoiserie, pour obtenir une revalorisation de leurs tarifs de fourniture aux GMS.

Le régime spécifique d'approvisionnement (RSA) des éleveurs de Guyane

Le Médiateur des relations commerciales agricoles est intervenu, à la demande de la direction de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt de Guyane, pour la résolution amiable d'un différend entre une société de fabrication d'aliments pour animaux, des sociétés d'imports et des organisations d'éleveurs guyanaises au sujet du montant de l'aide publique du régime spécifique d'approvisionnement d'une part et, du prix de vente de l'aiment local jugé d'être anormalement trop élevé, d'autre part.

Le régime spécifique d'approvisionnement vise à garantir l'approvisionnement des régions ultrapériphériques de l'Union européenne (compensation du surcoût d'acheminement des produits jugés essentiels).

A l'issue d'un travail de concertation avec les professionnels du monde agricole, le Médiateur a présenté ses recommandations pour relancer la production locale d'aliments pour animaux :

- maintenir en 2018 les montants actuels du dispositif RSA (*avec une simple modification d'un code douanier erroné concernant les premix*) ;
- réserver aux seules matières premières la moitié du quota des produits éligibles au RSA (soit 6000 tonnes) ;
- réserver le RSA sur les aliments importés finis aux seuls éleveurs professionnels (disposant d'un N° SIRET et d'un code APE agricole) ;
- rendre au fabricant local la liberté sur les marges qu'elle pratiquera en 2018, celles-ci étant nécessairement contraintes par l'importation des produits finis ;
- mettre en place auprès du DAAF un dispositif concerté de suivi de la qualité de l'aliment produit localement ;
- instaurer au sein du comité POSEI un groupe de travail chargé de suivre la mise en œuvre des présentes recommandations (notamment en matière de prix et de qualité) et de préparer les évolutions du dispositif pour les années 2019 et 2020, en traitant notamment des points suivants :

  - l'évolution de la part du RSA réservée aux matières premières ayant vocation à être transformées localement ;
  - le montant du RSA sur les aliments importés ;
  - la mise en place d'une aide aux éleveurs professionnels les dédommageant du différentiel entre le coût de revient de l'aliment transformé localement et le prix rendu DDC des aliments finis importés (en distinguant produits standard et produits spécifiques : produits sans OGM, aliments bio, aliments contenant plus de 20% de matière première produite localement) ;
  - la création par ALIMAC d'un moulin à farine dont la production permettra de faire baisser le coût de revient de l'aliment transformé localement ;
  - la révision du budget RSA permettant une transition acceptable vers un régime où seules les matières premières importées seraient aidées.

Les professionnels ont ainsi approuvé l'organisation qui a été proposée visant à permettre :

- ✓ le redémarrage de l'usine locale d'aliments ;
- ✓ la mise en place d'un suivi de la qualité de l'aliment produit localement ;
- ✓ le maintien d'une concurrence via le maintien d'une possibilité d'importation d'aliments ;
- ✓ une stabilité des coûts d'achat d'aliments pour les éleveurs professionnels ;
- ✓ une évolution du dispositif sur 2019 et 2020 afin d'accompagner au mieux la montée en régime de l'usine.

Un pas important vers la diminution de la part des importations dans l'économie locale guyanaise et le développement d'une production de proximité a été franchi, grâce à la mobilisation concertée de l'ensemble des professionnels,

- La mise en œuvre de la clause de renégociation des prix prévue par l'article L 441-8 du Code de commerce

Le Médiateur a rappelé aux parties aux contrats qu'elles pouvaient solliciter son aide, dès la publication du décret n°2014-1196 du 17 octobre 2014 fixant la liste des produits agro-alimentaires soumis à l'obligation de renégocier le prix de vente contractuel en cas de variation significative du cours des matières premières entrant dans leur fabrication, et précisant les règles de forme à respecter pour cette renégociation.

Plusieurs industriels de la charcuterie l'ont ainsi saisi pour la mise en œuvre de cette clause, suite à la hausse constatée du prix du porc de plus de 20% pendant 6 mois consécutifs, ce qui pesait, compte tenu de la part de cette matière première dans la fabrication des aliments, de manière substantielle sur les charges des industriels.

Les demandes qui sont apparues légitimes après examen du dossier par la Médiation, ont été transmises à notre réseau de médiateurs internes aux enseignes concernées, de même qu'à leurs centrales d'achats, dans certains cas.

D'une manière générale, il est apparu que la plupart des enseignes ont refusé de faire droit aux demandes de revalorisation pour l'exercice en cours, le cours du porc étant revenu à son niveau du début d'année.

La Médiation des relations commerciales agricoles intervenue à la suite des médiateurs internes sur ces dossiers a pris acte de la position des enseignes et a considéré que poursuivre la médiation sur les tarifs 2017 n'offrait plus de réelles perspectives aussi tardivement dans l'année.

En revanche, les médiateurs internes ont généralement reconnu que les modalités de mise en œuvre de la clause de renégociation devaient être redéfinies et ont proposé de mener un travail de fond en commun avec les industriels pour les contrats conclus à partir de l'année 2018.

La possibilité de disposer de l'appui de la Médiation des relations commerciales agricoles pour parvenir à un dispositif équilibré et efficace pour les deux parties a été proposée.

La Médiation en a profité pour faire plusieurs recommandations :

- la clause de renégociation doit être rédigée sans ambiguïté (définition précise de l'indicateur ou des indicateurs utilisés, seuil de déclenchement), de manière relativement simple dans son calcul, équilibrée et susceptible d'intervenir à la hausse comme à la baisse.
- les indicateurs retenus pour considérer que la négociation doit être rouverte doivent également servir à fixer l'objectif de révision sur lequel les parties doivent s'accorder.
- dans tous les cas, la partie qui est en désaccord avec la clause rédigée a tout intérêt à faire figurer par écrit ses réserves dans la convention annuelle.

- être capable d'objectiver la demande de révision du tarif en évaluant ce que la hausse des coûts de la matière incorporée dans le produit fini représente, charge à l'acheteur d'en contester la réalité.
- une dernière recommandation tient à l'articulation entre le dispositif de renégociation et les négociations annuelles dont il a vocation à corriger le résultat. Il est ainsi souhaitable que les négociations annuelles avec la GMS prennent en compte les positions partagées par l'ensemble de la filière quant aux évolutions prévisibles des prix de production sur la période couverte par le contrat annuel, sans préjudice des ajustements visant à compenser la non prise en compte de l'évolution des coûts matière au cours de l'année précédente.

La volatilité des prix des matières premières agricoles

D'une manière générale, au cours des 10 dernières années, le prix des matières premières végétales et animales a connu une plus forte variabilité qu'auparavant. Les causes sont souvent multifactorielles. Elles peuvent être communes à plusieurs filières ou spécifiques à une seules. Les plus importantes sont rassemblées ci-après :

(1) L'Union européenne s'est engagée dans la dérégulation des marchés des produits agricoles (réduction des outils de gestion du marché européen). Par ailleurs, l'Union européenne est de plus en plus « insérée » dans le commerce mondial (taux d'auto-approvisionnement supérieur 110 % pour de nombreuses filières agricoles),

(2) Les principaux pays exportateurs ont accru leur présence sur les marchés internationaux comme la Nouvelle-Zélande pour le secteur laitier, le Brésil pour l'exportation de graines et de tourteaux de soja, le Ghana et la Côte d'Ivoire pour l'exportation de cacao,…. Les principaux pays importateurs ont pu faire appel au marché mondial de façon significative à certaine période (Chine en 2007 sur la poudre de lait,…)

(3) Le nombre d'acteurs significatifs sur le marché mondial à tendance à se concentrer (entre 2 et 4 acteurs prédominants à l'importation ou à l'exportation).

(4) Les cycles économiques (période de récession 2008-2009 crise dans le monde, période de moindre croissance 2016 en Asie), les crises sanitaires (influenza aviaire en Asie à partir de 2003, crise de la mélamine en 2008 en Chine,…) et les crises politiques (embargo russe depuis août 2014) ont perturbé les équilibres offre-demande sur les marchés internationaux.

(5) La libéralisation des échanges internationaux (accord de Marrakech– très important pour le secteur agricole), l'échec de la négociation du cycle de Doha et la multiplication des accords bilatéraux et régionaux) ont conduit à une augmentation des échanges mondiaux mais aussi à leur plus forte variabilité.

Dès 2011, les acteurs des filières agricoles, notamment animales, ont pris conscience des conséquences économiques que pouvaient avoir la volatilité du prix des matières premières sur l'équilibre financier des exploitations agricoles (intrants et produits agricoles) et des entreprises de l'industrie agroalimentaire. En mai 2011, des indicateurs pour les filières soumises à forte volatilité des prix ont été mis en place ; ils avaient déjà l'époque pour but d'objectiver la nécessaire répercussion des hausses coûts des intrants depuis l'amont jusqu'au produits finis.

Très récemment, les industriels de l'agroalimentaire ont été fortement impactés par des hausses significatives (+30 à + 50 % par rapport à l'année précédente) en quelques mois des prix des matières premières (beurre, œuf, porc) qui représente dans certains cas 50 à 70 % du prix de revient. Ils ont rencontré de grandes difficultés à répercuter, en proportion, celle-ci sur le prix du produit fini vendu à la GMS, impactant la rentabilité économique de leurs outils industriels. La médiation des relations commerciales est intervenue par exemple dans les secteurs de la transformation du saumon, de biscuiterie (pâte jaune), des pâtes alimentaires aux œufs et de la charcuterie.

- Favoriser les conditions de sortie d'un contrat pour permettre aux éleveurs d'obtenir une meilleure valorisation de leurs productions

La Médiation est intervenue à plusieurs reprises en faveur de producteurs pour améliorer les conditions de valorisation du lait présentant des signes de qualité (bio notamment), en négociant à la baisse les pénalités de sortie d'un contrat privé ou coopératif auprès des laiteries et faciliter ainsi la mobilité des producteurs qui souhaitent s'orienter vers une production de meilleure qualité.

Du point de vue du Médiateur, si les pénalités de sortie d'un contrat sont légitimes, leur mise en œuvre ne doit toutefois pas conduire à un déséquilibre des droits et des obligations respectifs entre les parties en cas de départ anticipé. Les pénalités doivent respecter des conditions de transparence, d'objectivité et de non-discrimination entre les producteurs ou les associées coopérateurs.

Les modalités de calcul des pénalités de sortie doivent ainsi être connues des parties dès la conclusion du contrat initial et tout changement ultérieur doit être porté à la connaissance des producteurs ou des associés coopérateurs.

Le Médiateur a par ailleurs considéré que le montant des pénalités ne peut que correspondre aux coûts supportés par le cocontractant qui résultent directement et uniquement du départ anticipé de l'autre partie, ce qui conduit à exclure les charges exceptionnelles et tout élément ne se rattachant pas directement au flux d'activité entre les parties signataires du contrat. A défaut, les pénalités concernées seraient susceptibles d'être considérées comme abusives. Il en irait de même si la mise en œuvre des pénalités pour départ anticipé révélait des discriminations dans l'application qui en serait faite aux co-contractants.

Ces recommandations s'inscrivent entièrement dans les conclusions des Etats généraux de l'alimentation et le discours de Rungis du Président de la République clôturant la première étape des Etats généraux.

****

II - L'ACTIVITÉ D'OBSERVATION ET DE CONSEIL DE LA MÉDIATION



II- I- LES PRINCIPALES MISSIONS EFFECTUEES PAR LE MEDIATEUR DES RELATIONS COMMERCIALES AGRICOLES

II-I-I- L'ANALYSE DES CLAUSES DE SAUVEGARDE

Cette clause était destinée à organiser la poursuite des relations contractuelles entre les parties, en cas d'événements imprévus aux contrats.

Prévoir une telle clause dans chaque contrat apparaît indispensable à un bon fonctionnement de la relation contractuelle et permet de prévenir les litiges dans l'intérêt des deux parties.

Son contenu relève de la négociation entre les parties comme le demande le règlement européen sur l'organisation commune des marchés (OCM), mais le Médiateur a précisé que le dispositif mis en place au titre de la clause de sauvegarde devait être équilibré quant aux droits et obligations des producteurs et de l'acheteur.

Il a ainsi relevé que cette clause visait fréquemment à permettre à une des parties – le plus souvent l'acheteur- d'ajuster les prix d'achats à ceux de ses principaux concurrents. Sans se prononcer sur sa conformité aux règles de la concurrence, le Médiateur a considéré qu'une telle clause ne devait pas avoir pour effet de faire supporter les ajustements concurrentiels aux seuls agriculteurs.

II-I-II- L'AIDE A LA MISE EN ŒUVRE DE LA LOI SAPIN II

Le Médiateur a publié un communiqué de presse le 16 décembre 2016 pour rappeler qu'il était à la disposition des filières pour mettre en œuvre la loi du 9 décembre 2016 dite 'Sapin II' qui impose aux opérateurs des filières agricoles et alimentaires des obligations nouvelles visant à apporter aux agriculteurs une meilleure information sur les conditions de vente et de revente de leurs produits aux transformateurs et aux distributeurs.

Le Médiateur a souhaité apporter des précisions sur les dispositions concernant les produits dont la vente est soumise à contractualisation obligatoire (lait de vache notamment) :

- Sur les modalités de fixation du prix figurant au contrat :

Elles doivent désormais faire référence des coûts de production agricole, des prix des produits agricoles ou alimentaires et des prix de vente des principaux produits fabriqués par l'acheteur.

Ces prix et coûts concernés sont pris en compte uniquement sous 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.

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

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.

Il a été précisé que ces dispositions étaient également applicables aux coopératives agricoles qui devaient les transcrire dans leurs statuts ou règlements intérieurs comme le Code rural le prévoit expressément.

- Sur la conclusion d'accord-cadre :

La loi a imposé aux acheteurs de conclure un accord-cadre avec les organisations de producteurs (OP) mandatées par leurs fournisseurs pour négocier la vente de leurs produits.

Cet accord-cadre doit stipuler :

*les dispositions qui figurent dans les contrats individuels, c'est-à-dire : la durée du contrat, le volume à livrer, les modalités de collecte, la détermination du prix, (notamment les indices publics retenus), la facturation, la révision et la résiliation du contrat et les cas de force majeure ;

*les modalités de cession des contrats par les producteurs ;

*les règles de fonctionnement pour les relations entre l'acheteur et l'OP – en particulier les modalités et la périodicité des négociations sur les volumes et le prix.

Il peut également fixer les règles de gestion des écarts constatés entre le volume de produit prévu et la collecte effectivement réalisée.

Concrètement, si la loi impose la présence à l'accord-cadre de chacune des clauses énumérées ci-dessus, leur contenu est librement négocié entre chaque OP et son acheteur, le Médiateur pouvant être saisi en conséquence pour concilier les positions des parties. Celles-ci peuvent d'ailleurs convenir d'autres dispositions s'ajoutant au minimum légal si elles se mettent d'accord en ce sens. L'acheteur doit enfin transmettre chaque mois à l'OP : les indices et les données servant à fixer le prix d'achat ; les éléments figurant sur les factures des producteurs, dans le cas où l'acheteur est chargé de la facturation (mandat de facturation).

La loi précise qu'un document écrit fixe les modalités pour transmettre ces informations – par nature ce document a vocation à figurer dans l'accord-cadre entre l'acheteur et l'OP.

Les accords-cadres devaient être conclus avant le 1er avril 2017. La disposition relative aux prix était immédiatement applicable aux nouveaux contrats. Pour les contrats en cours, un producteur sous contrat n'ayant pas adhéré à une OP devait se voir proposer par son acheteur avant le 1er avril 2017 un avenant de mise en conformité de son contrat. L'acheteur devait enfin proposer aux producteurs membres d'une OP un avenant de mise en conformité de leur contrat individuel au plus tard dans les 3 mois suivant l'adoption de l'accord-cadre avec leur OP.

Le Médiateur a invité, dans ce cadre, les OP à lui signaler les éventuels manquements à cette obligation pour qu'il puisse vérifier s'ils résultaient de difficultés matérielles, d'une mauvaise compréhension par les acteurs ou de difficultés à s'accorder sur les stipulations contractuelles, justiciables de son intervention.

II-I-III- LE SUIVI DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES ANNUELLES

A la demande des Ministres de l'économie et des finances d'une part, et de l'agriculture et de l'alimentation d'autre part, le Médiateur a, sur la base des observatoires professionnels auxquels il a eu accès, ainsi que sur les réponses apportées par la GMS et leurs fournisseurs, objectivé les premiers résultats des négociations annuelles et simultanément, le respect des engagements figurant dans la Charte signée le 14 novembre 2017 par les différentes prenantes précitée.

La consultation menée par la Médiation (rapport en annexe) a caractérisé une amélioration mesurée de la qualité de la négociation commerciale, concentrée dans les filières sujettes à une forte volatilité des cours agricoles (notamment la filière laitière et la biscuiterie).

La Médiation a néanmoins conclu que le résultat était une déflation des tarifs « 3 NET » des produits des filières alimentaires étudiées qui n'atteint pas l'ampleur évoquée par les organisations professionnelles, mais dont on ne peut exclure qu'elle s'accentue après le 1er mars du fait des pénalités logistiques ou qu'elle maintienne nombre de fournisseurs dans la difficulté si leurs clients ne prennent pas en compte en cours d'année la volatilité des cours des matières premières agricoles (et sans préjudice des remises « 4 NET » et « 5 NET » dont le contrôle revient à la DGCCRF).

Dans ces conditions, le Médiateur a fait trois recommandations au bénéfice de l'efficacité des engagements figurant dans la Charte :

· engager sous l'égide de la Médiation un travail commun d'amélioration de la robustesse des différents observatoires existants, en cohérence avec l'observation qu'elle est susceptible de réitérer

· définir des lignes directrices permettant d'améliorer les clauses de renégociation / révision tarifaire figurant aux contrats

· 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.

****

II- II- LES PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DES MISSIONS DU MEDIATEUR DES RELATIONS COMMERCIALES AGRICOLES

Dans la poursuite des évolutions intervenues depuis son installation, le Médiateur a vocation à apporter son assistance dans plusieurs domaines :

II-II-I L'APPUI A LA MISE EN ŒUVRE DES PLANS DE FILIERE PRESENTES EN DECEMBRE 2017

Lors de son discours prononcé à Rungis le 11 octobre 2017, le Président de la République a demandé aux interprofessions d'élaborer des plans de développement et de transformation des filières agricoles et agroalimentaires.
« *Chaque filière aura à porter le plan de transformation qui est en quelque sorte sa part de responsabilité accompagnant la contractualisation et l'augmentation du seuil de revente à perte. Chacun devra faire des efforts, les uns sur leurs marges, un peu sur les prix, et les autres sur leur organisation collective pour pouvoir justement transformer nos secteurs et nos filières. Ces contrats de filières doivent permettre de fixer des objectifs de restructuration interne aux interprofessions, des objectifs de*

montée en gamme sur la bio, sur les signes de qualité, des objectifs environnementaux et sociétaux, des programmes de recherche agricole, de ciblage des investissements. C'est aux interprofessions que reconnaît l'État d'y travailler, de coordonner ces travaux en relation avec le Ministre de l'agriculture et de l'alimentation pour fin décembre et je souhaite également que la distribution et les industriels y participent. »

Ces plans ont été transmis au Ministre de l'agriculture et de l'alimentation à la mi-décembre. Auparavant, ils avaient été approuvés par les conseils d'administration des interprofessions ainsi que, le cas échéant, de représentants d'acteurs économiques de la filière non représentés dans l'interprofession.

Le Médiateur pourra ainsi accompagner les filières et leurs interprofessions (qui sont plus ou moins intégrées et professionnalisées) notamment :

- ✓ dans leurs démarches de contractualisation **(notamment : Plan de filière viande bovine française –INTERBEV-, Plan de la filière ovine française - Interbev et interprofessions laitières-, Plan de la filière équine française – Interbev, Plan de la filière porcine française –Inaporc-, Plan de la filière Volaille de Chair, Plan de filière Œufs - Synthèse –CNPO-, Plan de la filière laitière –CNIEL-, Plan de filière Pommes de Terre -CNIPT et GIPT-, Plan de filière Fruits et Légumes -Interfel et Anifelt)**

- ✓ pour la rédaction de modèles de contrats, contrats-cadres, contrats en cascade **(notamment : Plan de filière viande bovine française –INTERBEV-, Plan de la filière équine française –Interbev-, Plan de filière Œufs - Synthèse – CNPO-, Plan de filière Pommes de Terre -CNIPT et GIPT-, Plan de filière Fruits et Légumes -Interfel et Anifelt)**

- ✓ pour la rédaction de clauses de renégociation **(notamment : Plan de filière viande bovine française –INTERBEV-, Plan de la filière ovine française - Interbev et interprofessions laitières-, Plan de la filière Volaille de Chair, Plan de filière lapin 2018-2022 –CLIPP-, Plan de la filière laitière –CNIEL- , Plan de filière Pommes de Terre -CNIPT et GIPT-, Plan de la filière Vins – CNIV-) en choisissant la date optimale de révision**

- ✓ pour la sécurisation et la rémunération juste des différents acteurs de la filière, le partage de la valeur étendu à l'ensemble des maillons **(notamment : Plan de filière viande bovine française –INTERBEV-, Plan de filière veau française -INTERBEV-, Plan de la filière laitière –CNIEL-)**

- ✓ pour revoir les clauses de pénalités de sortie, de retard (**notamment : Plan de la filière Volaille de Chair, etc.)**

- ✓ pour aider les producteurs à se structurer en organisations de producteurs (OP) pour peser davantage dans les relations avec leur aval **(notamment : Plan de la filière ovine française -Interbev et interprofessions laitières-, Plan de la filière caprine française -Interbev et ANICAP, Plan de la filière équine française (Interbev, Plan de filière Fruits et Légumes -Interfel et Anifelt, Plan de la filière Vins –CNIV-) -** dans le respect de la réglementation européenne, notamment du droit de la concurrence[12], de l'organisation commune de marché et du règlement européen « Omnibus »[13]

[12] Les condamnations du secteur agricole en droit des ententes sont presque toujours relatives à la régulation des prix : fraises du Sud-Ouest en 2003, choux fleurs en 2005, endives en 2012, volailles en 2015, Thierry DAHAN, Vice-Président de l'ADLC, « La concurrence, levier de compétitivité pour les agriculteurs », séance du 4 avril 2018, Académie d'agriculture de France.

[13] Règlement 2017/2393 du Parlement européen et du conseil du 13 décembre 2017, précité, p. 15–49, notamment article 152 qui reconnaît que la coordination des producteurs pour réguler les volumes est licite par principe, Thierry DAHAN, Vice-Président de l'ADLC, « La concurrence, levier de compétitivité pour les agriculteurs », séance du 4 avril 2018, Académie d'agriculture de France.

- ✓ pour contribuer à la rédaction d'un guide de bonnes pratiques contractuelles (**notamment : Plan de la filière laitière –CNIEL-, Plan de filière Fruits et Légumes -Interfel et Anifelt)**

- ✓ pour contribuer à la contractualisation tripartite ou bipartite consécutive et liée (production/conditionnement/distribution) allant jusqu'à la distribution **(notamment : Plan de filière Pommes de Terre -CNIPT et GIPT-)**.

II-II-II- LA CONTRACTUALISATION « TRIPARTITE »

La Médiation a été saisie ou a été amenée à connaître de démarches vertueuses entre plusieurs acteurs d'une filière, afin de permettre à tous les acteurs impliqués un partage de la valeur créée tout au long du processus de transformation et de commercialisation[14].

Ces démarches sont plus ou moins abouties et engageantes pour les parties prenantes. Parfois, il existe simplement une lettre d'engagement entre producteur, transformateur, distributeur formalisée ou non dans un contrat de partenariat. Parfois, il s'agit de deux contrats bipartites emboîtés (un contrat entre le producteur et le transformateur d'une part et entre le transformateur et le distributeur d'autre part) poursuivant un objectif fixé dans un cahier des charges commun.

Même si l'ensemble de ces démarches ne permettent pas toujours en pratique aux producteurs de récupérer totalement, mais seulement partiellement la plus-value payée par l'aval, faute de paiement direct et de relations directes de l'aval à l'amont, une partie étant captée par les échelons intermédiaires, qu'elles sont souvent limitées à des produits présentant un signe de qualité (Label Rouge, sans OGM, d'une durée souvent assez limitée (généralement sur proposition de l'amont), que les contrats doivent porter sur une partie substantielle de la production du producteur concerné et qu'elles nécessitent en pratique d'atteindre un certain degré de maturité, elles sont néanmoins le gage de la poursuite de relations commerciales saines et durables. Aussi, la Médiation va œuvrer pour le développement de cette pratique et l'amélioration du dispositif pour viser un meilleur équilibre.

Un certain nombre d'expériences vertueuses ont souvent été présentées lors des ateliers des « EGA » comme des contrats « tripartites », permettant notamment la remontée d'information, comme par exemple en garantissant une meilleure transparence au sein de la chaîne d'approvisionnement alimentaire ainsi qu'en fixant des prix qui ne lèsent aucun maillon.

En réalité les dispositifs de ce type prévoient d'une part un contrat de partenariat ou une lettre d'engagement entre producteur, transformateur, distributeur qui souhaitent contractualiser en toute transparence et d'autre part deux contrats bipartites : un contrat producteur-transformateur et un contrat transformateur-distributeur qui reprennent les engagements prévus dans le contrat de partenariat ou la lettre d'engagement. Ainsi, au niveau du contrat de partenariat ou de la lettre d'engagement, l'ensemble des partenaires fixe des objectifs partagés, les moyens d'y parvenir, partage les contraintes et coûts ou les enjeux de volatilité de certains coûts auxquels ils font face. Sur ces bases, cela permet ensuite de finaliser les contrats bipartites, et de déterminer le prix et les conditions de révision ou de renégociations du prix en cohérence avec les engagements fixés.

L'ensemble repose sur la volonté des acteurs concernés d'assurer une transparence tout au long de la chaîne.

L'introduction de davantage de transparence entre les différents maillons pour responsabiliser les acteurs dans les contrats bipartites a été conservée avec l'idée

[14] C'est par exemple le cas de LIDL, de Mc DONALD'S FRANCE, de DANONE ou encore de BIGARD, INTERMARCHE et AUCHAN.

de « transfert en cascade » des indicateurs utilisés dans la détermination du prix et des clauses de révision et de renégociation.

Le Médiateur se tient à la disposition des parties qui le souhaitent pour les aider dans leurs démarches et à formaliser leurs accords.

****

II- III- L'INTEGRATION DANS LE SYSTEME DE REGULATION DES RELATIONS COMMERCIALES AGRICOLES

La Médiation des relations commerciales agricoles tient compte pour ses avis et recommandations des avis de la Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) et de l'Autorité de la concurrence (ADLC).

LA PREVENTION DES PRATIQUES CONTRACTUELLES CONTESTABLES

Le Médiateur a pu constater, directement ou indirectement, des comportements susceptibles de nuire à l'équilibre des relations commerciales et dont il a pu recommander l'arrêt à l'occasion de ces interventions, telles que :

- le fait d'exiger d'une organisation de producteurs (OP) qui négocie au nom et pour le compte de ses membres d'être exclusivement constituée par des producteurs de lait livrant à l'acheteur (relations producteurs / transformateurs) ;

- le fait d'imposer une indivisibilité entre le contrat d'achat/fourniture et le contrat de mandat sauf si l'acheteur le justifie (relations producteurs / transformateurs) ;

- le fait de ne pas respecter de préavis écrit ou selon une durée de préavis estimé trop courte au regard de la relation commerciale entre les parties (relations producteurs / transformateurs) ;

- le fait d'imposer des conditions de paiement draconiennes et dissymétriques (possibilité de déférencer sans préavis ni indemnité) (relations transformateurs / distributeurs) ;

- le fait d'imposer des conditions de mise en œuvre d'une clause de révision des tarifs différenciées selon que l'initiative revient au fournisseur ou au distributeur (relations transformateurs / distributeurs) ;

- le fait de prévoir une clause pénale prévue à la charge unique du fournisseur sans qu'aucune pénalité ne soit envisagée pour des retards de paiement du distributeur (relations transformateurs / distributeurs) ;

- le fait d'imposer de renoncer à l'avance à la clause de renégociation du contrat (relations transformateurs / distributeurs) ;

- le fait de prévoir unilatéralement une baisse de volume en dehors de toute application d'une clause contractuelle organisant la variation des volumes ou sans avoir fait l'objet d'une information préalable ayant permis au fournisseur d'anticiper la baisse des volumes ou sans pouvoir être justifiée par des critères objectifs tels

que le désintérêt du consommateur pour le produit en cause ou une baisse de qualité des produits (relations transformateurs / distributeurs) ;

- le fait de ne pas assortir les demandes de réduction de volumes ou de prix sans contrepartie (relations producteurs / transformateurs et transformateurs / distributeurs) ;

- le fait de signer des contrats à prix fermes sans prise en compte de la fluctuation du prix des matières premières (relations producteurs / transformateurs et transformateurs / distributeurs).

LA PROMOTION DES BONNES PRATIQUES CONTRACTUELLES & L'EQUILIBRE DU CONTRAT

A l'inverse, le Médiateur a pu recommander l'extension de certaines pratiques vertueuses, telles que :

- anticiper d'éventuelles variations significatives des prix, notamment en cas de relation commerciale s'inscrivant dans la durée (lissage de prix, tunnel de prix, etc.), et de prévoir des délais de prévenance permettant au vendeur, d'anticiper et d'optimiser sa production et ses circuits de distribution ;

- limiter la renégociation à une révision des prix sur la base d'indicateurs objectifs, transparents et facilement accessibles et fixer avec précision les conditions et modalités de déclenchement tout en n'aboutissant pas à un accord collectif sur les niveaux de prix pratiqués par des opérateurs concurrents. La clause de renégociation doit en tout état de cause être rédigée sans ambiguïté (définition précise de l'indicateur ou des indicateurs utilisés, seuil de déclenchement), de manière relativement simple dans son calcul, équilibrée et susceptible d'intervenir à la hausse comme à la baisse ;

- faire figurer par écrit les réserves de la partie qui est en désaccord avec la clause de renégociation rédigée ;

- mettre fin à l'exclusivité d'utilisation du tank à lait si la capacité du tank est supérieure aux besoins de la collecte, et d'une manière générale, d'éliminer les règles d'exclusivité ou d'apport total ;

- prévoir une clause de résiliation amiable ou modalités de sortie anticipée prévoyant les conditions d'exécution qui auront été négociées pour chaque contrat, en particulier les durées des préavis et les indemnités opposables à chaque partie et fixées en considération des conséquences nécessairement différentes que la résiliation a sur chacune d'entre elles ;

- prévoir dans les contrats deux types de volumes : un volume dit « de base » pour lequel le prix serait fixé pour une durée de plusieurs mois, et un volume dit « de pointe » dont le prix serait celui du marché connecté avec les cours des marchés aval ;

- proportionner les pénalités logistiques aux dommages effectivement subis ;

- prévoir des modalités de sortie d'un contrat avec un régime de pénalités non dissuasif ;

- aligner les dates de fin de contrats en cas d'existence de plusieurs contrats emboîtés ;

- accroître la transparence sur les coûts de production et de structure ;

- prévoir une redistribution aux producteurs d'une partie des profits réalisés par les transformateurs sur les produits résultant de la transformation ;

- prévoir systématiquement une clause de recours à la médiation en cas de litige.

III - L'ACTIVITÉ DE REPRESENTATION, DE DEVELOPPEMENT ET DE COMMUNICATION DE LA MÉDIATION



III- I- LA PARTICIPATION AUX ETATS GENERAUX DE L'ALIMENTATION



La Médiation des relations commerciales agricoles a participé aux ateliers 5, 6 et 7 du Chantier 1 portant sur la création et la répartition de la valeur au sein des filières des Etats généraux de l'alimentation lancés le 20 juillet 2017 par le Président de la République (14 ateliers, 2 chantiers et un atelier transversal). Les Etats généraux de l'alimentation ont mobilisé fortement la Médiation jusqu'au 11 octobre 2017, ce premier chantier ayant été conclu par le Président de la République à Rungis.

Cette phase de consultation a permis d'envisager plusieurs actions en relation avec l'activité de la Médiation :

- la rénovation des relations économiques entre les acteurs des filières agro-alimentaires (inversion de la proposition initiale de contrat, la lutte contre les prix de cession abusivement bas, la renégociation pour prendre en compte les variations de cours des matières premières et un recours à la médiation renforcé).

- des plans de filière se fixant des objectifs de développement de la contractualisation sur ces nouvelles bases, pour aboutir à une répartition de la valeur plus équitable au bénéfice des agriculteurs (nouveaux indicateurs de marchés et de coûts de production).

- le renforcement des organisations de producteurs (OP).

L'autorité de la concurrence a été saisie sur l'application du droit de la concurrence dans le secteur agricole et des lignes directrices seront établies pour permettre aux producteurs d'y voir plus clair sur les règles applicables, en particulier s'agissant de ce que peuvent faire les interprofessions et les organisations de producteurs, pour négocier collectivement les prix et les volumes.

Suite à cette phase de consultation, un projet de loi « *pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et une alimentation saine et durable* » (dit projet de loi « EGAlim ») a été présenté par le Ministre Stéphane Travert le 31 janvier 2018 en Conseil des ministres. Le projet de loi est en cours d'examen à l'Assemblée nationale.

Le médiateur a proposé quelques amendements tirés de son expérience lors de son audition le 5 mars 2018 par la commission des affaires économiques.

****

III-II- LA PRESENCE AU SALON INTERNATIONAL DE L'AGRICULTURE



Le Salon international de l'agriculture est toujours l'occasion pour la Médiation de présenter ses activités ; de rencontrer tout au long de la semaine les principaux

acteurs du monde agricole et leur présenter ses activités (par exemple, rencontres sur le stand Ferme France, FNSEA, Coop de France, Brasseurs de France, Vins des pays d'OC, Confédération paysanne, CNIEL, LIDL, 3èmes entretiens de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires (OFPM)).

Les médiateurs internes aux enseignes sont généralement investis à cette occasion.

Le Médiateur intervient également lors des débats organisés au Salon et notamment ceux portant sur la régulation du secteur agricole.

****

III-III- LES AUDITIONS A L'ASSEMBLEE NATIONALE, AU SENAT ET PAR L'AUTORITE DE LA CONCURRENCE

La Médiation a été auditionnée à plusieurs reprises sur les différents projets de loi, notamment sur la loi d'avenir pour l'agriculture et la forêt, sur la loi Sapin II et sur le projet de loi « EGAlim » en cours de discussion. Le 5 mars 2018, Jean-Baptiste Moreau, rapporteur du projet de loi « EGAlim », commission des affaires économiques de l'Assemblée nationale, a interrogé le Médiateur sur le projet de loi et d'éventuelles propositions d'amendements au projet.

La Médiation a également été entendue à plusieurs reprises par l'Autorité de la concurrence, notamment sur la concentration des centrales d'achat de la distribution en 2015 et récemment, le 16 février 2018, dans le prolongement des travaux des Etats généraux de l'alimentation, sur la saisine du Ministre de l'économie et des finances et du Ministre de l'agriculture et de l'alimentation portant sur les possibilités d'actions offertes aux acteurs du secteur agricole pour structurer les filières et adapter le plus efficacement possible l'offre à la demande[15].

****

III-IV- L'APPUI AUX INSTANCES PROFESSIONNELLES

La Médiation est intervenue à plusieurs reprises à la demande de syndicats professionnels, fédérations et associations, tels que les Jeunes agriculteurs, INTERBEV, INAPORC, la FNPL, ANICAP, l'ANIA, la FNSEA, CGI, ANEEFEL, etc. pour présenter les missions de la Médiation et les modalités d'accompagnement.

La Médiation participe régulièrement à différentes assemblées générales (ANEEFEL, ANICAP, CGI, CNIEL, FICT, FNEC, FNIL, FNP, FNPL, FNSEA, IDELE, INTERBEV, etc.), congrès (Fruits et légumes de France les 16 et 17 novembre 2017, FNSEA, etc.), colloques et groupes de réflexion (Association française de droit rural les 21 et 22 septembre 2017, ThinkTank agroalimentaire le 29 juin 2017, etc.), aux conseils spécialisés de FranceAgriMer et plus récemment au Comité de suivi des relations commerciales dans le secteur agroalimentaire.

****

[15] Autorité de la concurrence, Avis n°18-A-04 du 3 mai 2018 relatif au secteur agricole.

III-V- LE RENFORCEMENT DES PARTENARIATS

Du fait de ses activités nombreuses en lien avec la coopération, le Médiateur s'est très tôt mis en relation avec le Médiateur de la coopération (institué officiellement par la loi n° 2014-1170 du 13 octobre 2014 d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt), et le Médiateur des contrats agricoles a dès 2013 proposé de mener une réflexion commune entre le Haut conseil à la coopération agricole et la Fédération nationale des coopératives laitières (FNCL) du fait des difficultés d'application de la contractualisation entre des adhérents producteurs et leur coopérative.

En 2017, la Médiation a renforcé ses liens avec l'Observatoire de la formation des prix et des marges. Le Médiateur est un utilisateur régulier des travaux de l'OFPM, en tant qu'il donne un cadrage général par rapport auquel des ajustements peuvent être recherchés au bénéfice du rééquilibrage de la relation économique entre deux acteurs particuliers.

Des rapprochements ont été opérés avec la Médiation des entreprises. Une plaquette commune de présentation a notamment été réalisée au tout début de l'année 2018 pour répondre aux attentes de clarification du rôle de l'une et l'autre des médiations de différents acteurs des filières alimentaires et agroalimentaires.

En 2018, la Médiation prévoit de développer des initiatives et d'étendre son réseau au niveau européen et des principaux partenaires européens de la France.

****

III- VI- LA COMMUNICATION PUBLIQUE

III-VI-I- LES COMMUNIQUES DE PRESSE

L'ensemble des communiqués de presse du Médiateur est disponible sur la page du Médiateur :

http://agriculture.gouv.fr/le-mediateur-des-relations-commerciales-agricoles

- Le groupe LES MOUSQUETAIRES – INTERMARCHE met à son tour un Médiateur interne en place – 5 mars 2018
- Le rapport du Médiateur sur la filière « œufs » - 12 février 2018
- Mise en place d'un Médiateur interne par Lidl France - 2 mars 2017
- Recommandation clause de résiliation amiable contrats laitiers - 7 février 2017
- Disponibilité du médiateur auprès des filières pour la mise en œuvre de la loi Sapin II – 16 décembre 2016
- Mise en place d'un Médiateur interne par le Groupe Casino - 7 mars 2016
- Etats des lieux de la mise en œuvre des engagements pris dans la filière laitière le 24 juillet et recommandations – 1er octobre 2015
- Rapport d'étape du Médiateur sur les filières bovine et porcine - 22 juillet 2015
- Le Médiateur des relations commerciales agricoles se félicite des actions de communication conduites par l'Association Nationale Interprofessionnelle de l'ail (ANIAIL) à l'occasion du lancement officiel de la récolte 2015 - 16 juin 2015
- Mise en place d'un Médiateur interne par Auchan, Système U et Carrefour France - 26 février 2015
- Publication du décret 2014-1196 sur l'obligation de renégocier les prix – 3 novembre 2014

- Le médiateur des relations commerciales agricoles recommande aux enseignes de la grande distribution et aux négociants qui les approvisionnent de mettre en avant la production de l'ail français dès le mois d'août - 22 juillet 2014
- Recommandations relatives à la filière porcine - 14 avril 2014
- La Fédération Nationale Ovine (FNO) a saisi le Médiateur des relations commerciales agricoles au sujet des difficultés que les éleveurs de brebis laitières rencontrent - 19 décembre 2013
- Le Médiateur précise sa position sur l'exécution des contrats d'achat de lait aux producteurs livrant Lactalis - 19 juillet 2013
- Le Médiateur propose de relever de 60€/1000 litres le prix du lait de chèvre payé aux producteurs - 31 mai 2013
- Prix du lait : les propositions du médiateur - 26 avril 2013
- Le médiateur des contrats agricoles propose au Haut Conseil de la Coopération Agricole (HCCA) et à la Fédération Nationale des Coopératives Laitières (FNCL) de mener une réflexion commune - 8 mars 2013
- La délégation nationale des groupements de producteurs de lait et les représentants de l'entreprise Lactalis sont parvenus à un accord le lundi 16 avril 2012 - 17 avril 2012

III-VI-II- LA POLITIQUE DE COMMUNICATION DE LA MEDIATION

Du fait de l'actualité riche en événements pour le monde agricole, la Médiation a été particulièrement sollicitée en 2017 pour des interviews dans la presse écrite nationale et régionale, généraliste ou spécialisée, notamment sur les Etats généraux de l'alimentation et le rôle de la Médiation, par Le Figaro, LSA Commerce & Consommation, AGRAPRESSE, LA FRANCE AGRICOLE, RSE DATA NEWS ou encore la REVUE 21, etc.

Ces interviews ont permis de faire connaître la Médiation et d'accroître son influence.

Par ailleurs, la page du Médiateur hébergée sur le site du Ministère de l'agriculture et de l'alimentation a été entièrement refondue, de même que la page intranet. Le site a été enrichie notamment par une vidéo présentant la Médiation, plusieurs interviews parue dans le journal du Ministère ALIMAGRI ou en ligne sur le site du Ministère à l'occasion des Etats généraux de l'alimentation, la diffusion d'une plaquette de présentation commune des actions de la Médiation des entreprises et de la Médiation des relations commerciales agricoles, la téléprocédure et l'édition d'un formulaire Cerfa pour la saisine.

Toutes ces actions ont eu pour but de renforcer la visibilité de l'action du Médiateur. La Médiation devrait donc logiquement poursuivre le travail engagé dans les prochaines années.

- ***ON EN PARLE !***

RSEDATANEWS

Agroalimentaire : le jeu de dupes des négociations commerciales 2018 – RSE DATA NEWS – 22 mars 2018 – Sophie CHAULIAC

« Amélioration "mesurée" pour le médiateur

Fin février, le médiateur des relations commerciales agricoles Francis Amand a pour sa part indiqué dans son compte-rendu constater une "amélioration mesurée de la qualité des négociations dans les filières sujettes à une forte volatilité des cours agricoles" ainsi que "la prise en compte des évolutions des coûts des matières premières, certes de manière variable selon les enseignes mais de façon significative pour toutes ; c'est probablement une conséquence de la charte". Ses conclusions se basent sur des auditions et l'analyse de résultats de questionnaires adressés à une cinquantaine de fournisseurs et distributeurs, sur un univers restreint de 8 filières.

Pour lui, "il y a eu une prise de conscience, un changement de comportement et l'évolution est plutôt positive. Il y a eu des améliorations sur des produits comme la confiture, le lait et le beurre". Mais il nuance toutefois : "les évolutions ne sont pas forcément suffisantes et ne rattrapent pas les déflations antérieures. Un corridor humanitaire s'est mis en place pour les produits agricoles français mais la guerre des prix n'est pas terminée : la tension se déplace sur d'autres produits, notamment des produits non français". Les politiques ont été nombreux à faire pression sur les distributeurs au cours des derniers mois et les inspections de la DGCCRF (Direction générale de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes) se sont multipliées. Cette dernière parle d'une application "inégale" de la charte par les distributeurs et de l'existence de "marges de progrès". »

AGRAPRESSE

AGRAPRESSE hebdo N°3631 du 12 février 2018, p. 25 et s. « Francis AMAND, Médiateur des relations commerciales agricoles » « Nous avons interrogé les enseignes sur le respect des engagements de la charte »

« La guerre des prix se poursuit sur les produits non alimentaires »

La France Agricole

LA FRANCE AGRICOLE 26 septembre 2017 « La médiation française dans le viseur de l'Europe »

LA FRANCE AGRICOLE N°3725 du 15 décembre 2017 « Rompre son contrat laitier »

TERRA Terragricoles de Bretagne REUSSIR

TERRA REUSSIR « Les relations commerciales : il faut construire la confiance », 30 novembre 2017

TERRES et Territoires

TERRES ET TERRITOIRES du 20 octobre 2017, « La médiation au service des agriculteurs », p.48

****

ANNEXES –



ANNEXE 1 – RAPPORT AU COMITE DE SUIVI DES RELATIONS COMMERCIALES 2018

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE
ET DE L'ALIMENTATION

MINISTERE DE L'ECONOMIE
ET DES FINANCES

PUBLIC

La médiation des relations commerciales agricoles
Paris, le 22 février 2018

Objet : COMPTE-RENDU DES OBSERVATIONS DU MEDIATEUR AU COMITE DE SUIVI DES RELATIONS COMMERCIALES

Contact : Julie ESCLASSE – Secrétaire générale en charge du développement et de la communication 01 49 55 55 15 - 07 63 87 66 42

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 d'essayer d'objectiver les informations échangées par les représentants professionnels participant au Comité de suivi des relations commerciales du 2 février 2018 quant :

- aux premiers résultats des négociations annuelles,
- simultanément, au respect des engagements figurant dans la Charte signée le 14 novembre 2017.

Le temps limité qui lui a été imparti pour ce faire n'a pas permis de réaliser un diagnostic précis. Néanmoins, les informations recueillies apportent quelques clarifications intéressantes à plusieurs égards.

I/ L’examen des observatoires professionnels

La Médiation a auditionné l’ANIA, Coop de France, l’ILEC et la FCD.

Les observatoires professionnels développés par chacune de ces structures souffrent tous d’être fondés sur les déclarations non vérifiables de leurs adhérents.

Le contrôle des données transmises ne repose ainsi que sur la convergence des informations, aucun retraitement individuel n’étant juridiquement possible.

Par ailleurs,

- les informations sont plutôt qualitatives, ce qui ne permet pas d'en améliorer la fiabilité par un traitement statistique,
- les échantillons sont souvent sujets à un biais de sélection en faveur des réponses des fournisseurs les moins bien traités pour la partie fournisseurs et les mieux traités pour la partie distributeurs.

L’observatoire développé par l’ILEC semble *a priori* le plus robuste (base de répondants identique d’une année à l’autre / plusieurs données quantitatives / stabilité de la méthode statistique) mais celui-ci concerne principalement les grandes entreprises, contrairement à l’observatoire développé par l’ANIA, qui touche davantage de PME.

Coop de France a investi dans une méthodologie statistique visant à améliorer l'enquête lancée il y a 3 ans mais celle-ci se concentre plus sur les pratiques déloyales que sur les négociations à proprement parler.

La FCD centre son observation sur les demandes des fournisseurs en début de négociation et ne recueille que des données très agrégées concernant les enseignes, par précaution légitime vis-à-vis des règles de concurrence eu égard au faible nombre d'enseignes.

Pour autant aucun de ces observatoires ne confirme une fréquence élevée des situations les plus excessives parfois mises en avant dans le débat public.

II/ L’interrogation des parties intéressées

a) les questionnaires

Un questionnaire commun à tous les acteurs a été établi en relation avec les organisations professionnelles.

Il a été envoyé à chaque enseigne de la grande distribution lui demandant d’indiquer en niveau et en évolution à quels prix elle avait conclu à date les principaux contrats de fournitures dans plusieurs filières à forts enjeux agricoles : œufs, biscuiterie, charcuterie, huiles végétales, conserves fruits et légumes, pâtes, viande bovine et produits laitiers.

La restriction à ces filières résulte du délai réduit donné pour exploiter les retours et *ne caractérise pas une interprétation de la Médiation quant au champ des engagements de la Charte*.

Simultanément, le questionnaire « miroir » du précédent a été envoyé aux fournisseurs par l’intermédiaire des fédérations et associations professionnelles précitées, et étendu à 4 autres filières : surgelés, épicerie salée et sucrée, traiteurs frais (non inclues dans le diagnostic économique).

Si le retour de ces questionnaires prévu pour le 14 février ne permet pas d'anticiper **précisément** le résultat final de la négociation devant s'achever au 28 février, leur analyse permet toutefois les constats suivants :

(*sur l'adhésion à la démarche*)

- La participation à la démarche de transparence est encourageante : une cinquantaine de fournisseurs et toutes les enseignes sauf une ont retourné le questionnaire.
    - Parmi la cinquantaine de fournisseurs concernés, il s’agissait pour moitié de grandes entreprises et pour moitié de PME/ETI.
    - La plupart des fournisseurs n’ont toutefois pas répondu selon le schéma proposé par crainte d’une divulgation de leur identité, en dépit des garanties de confidentialité offertes par la Médiation.

Pour rappel, le Médiateur est à la fois tenu aux règles du secret professionnel prévues au Code pénal ainsi qu'à

celles relatives à la confidentialité prévues au Code de procédure civile complété par la loi du 8 février 1995. La Médiation s'est organisée en conséquence, notamment en réservant l'accès et le traitement statistique des données à un seul de ses collaborateurs.

On peut conclure sur cette base que la démarche pourra être utilement réitérée.

(*sur la fiabilité des données*)

- Les recoupements opérés entre les déclarations des distributeurs et celles de leurs fournisseurs n'ont pas fait apparaître de divergences manifestes.

  Certes, le nombre de recoupements n'est pas très élevé mais il est suffisant pour considérer que la probabilité de fausses déclarations est faible.

- Les évolutions aberrantes sont très rares (sans exclure d'ailleurs qu'elles puissent résulter d'erreurs de saisie).

(*sur les comportements économiques*)

- Les prix négociés tiennent compte des évolutions des coûts des matières premières, à la hausse comme à la baisse, certes de manière variable selon les enseignes mais de façon significative pour toutes ; *c'est probablement une conséquence bénéfique de la Charte*.

- L'exploitation des données recueillies conduit à anticiper une baisse comprise entre 1 et 1,5 % des tarifs « *3 net* » pour les produits alimentaires sous revue, hors ceux ayant bénéficié d'une revalorisation du fait de l'évolution à la hausse des cours des matières premières agricoles les composant ; cette estimation reste très fragile compte tenu de la faiblesse de l'échantillon.

- Le passage du prix de barème au prix « *3 net* » est extrêmement stable d'une année à l'autre et d'un fournisseur à l'autre, ce qui conduit à penser que :

- les services associés aux réfactions tarifaires ont peu de consistance.
- les fournisseurs majorent leurs conditions de vente en prévision de ces réfactions (ce qui réduit mécaniquement la part que la matière première représente dans le tarif au détriment d'une prise en compte de l'évolution de son cours).
- l'écart artificiel introduit ainsi entre le tarif du fournisseur et le prix convenu l'année précédente favorise des positions agressives en début de négociation.

- La négociation n'a jamais porté sur les modalités de révision des prix de fourniture pour prendre en compte la volatilité des prix des matières premières agricoles (et notamment sur la clause de renégociation prévue à l'article L.441-8 CC).

  La Médiation a pourtant pu constater à l'occasion des litiges qui lui ont été soumis (beurre, porc par exemple) que les clauses sont le plus souvent restées inopérantes en 2017, les conditions de déclenchement étant trop obscures et imprécises pour permettre une prise en compte rapide des fluctuations des cours des matières premières agricoles.

  En pratique, une partie des revendications tarifaires des fournisseurs lors de la négociation 2018 résulte de l'absence d'ajustement en 2017 (eg charcuterie).

b) les observations qualitatives

Il ressort de manière unanime que les fournisseurs anticipent une *multiplication des pénalités logistiques en 2018*, ceci pouvant du reste les inciter à relever à nouveau leurs propositions tarifaires.

Par ailleurs, la seule analyse des tarifs donne une image imparfaite de la situation en ce qu'elle ne rend pas compte de la *diminution des volumes achetés (le plan d'affaires)* fréquemment associée aux concessions tarifaires accordées par les distributeurs.

Les enseignes interrogées sur les dispositions qu'elles avaient prises pour diffuser les engagements de la Charte à leurs acheteurs ont été peu disertes. *La Médiation est en attente de précisions documentées sur ce point.*

III/ Conclusion et recommandations

Il faut en premier lieu saluer *l'effort de transparence* engagé à l'égard de la Médiation, ceci dans l'esprit de la Charte.

Sous réserve de la façon dont les derniers contrats seront conclus (et ils représentent encore plus du tiers des achats de la grande distribution) la consultation menée par la Médiation caractérise par ailleurs une *amélioration mesurée de la qualité de la négociation commerciale, concentrée dans les filières sujettes à une forte volatilité des cours agricoles (notamment la filière laitière et la biscuiterie)*.

Le résultat anticipé à date reste toutefois une *déflation des tarifs « 3 net » des produits des filières alimentaires étudiées*

- *qui n'atteint pas l'ampleur évoquée par les organisations professionnelles*
- *mais dont on ne peut exclure qu'elle s'accentue après le* 1er mars du fait des pénalités logistiques ou *qu'elle maintienne nombre de fournisseurs dans la difficulté* si leurs clients ne prennent pas en compte en cours d'année la volatilité des cours des matières premières agricoles (et sans préjudice des remises "*4 net*" et "*5 net*" dont le contrôle revient à la DGCCRF).

Dans ces conditions, le Médiateur fait trois recommandations au bénéfice de l'efficacité des engagements figurant dans la Charte :

- engager sous l'égide de la Médiation un travail commun d'amélioration de la robustesse des différents observatoires existants, en cohérence avec l'observation qu'elle est susceptible de réitérer
- définir des lignes directrices permettant d'améliorer les clauses de renégociation / révision tarifaire figurant aux contrats

- 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.

ANNEXE 2 – RAPPORT SUR LA RESTRUCTURATION DE LA FILIERE ŒUFS 2018

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE
ET DE L'ALIMENTATION

MINISTERE DE L'ECONOMIE
ET DES FINANCES

Le Médiateur des relations

commerciales agricoles

78, rue de Varenne

75349 PARIS 07 SP

Paris, le 12 février 2018

Objet : Rapport sur la filière « Œufs »

Référence :
Dossier : 2017-001_SC_CNPO_Oeufs_GMS
Rédacteurs : Pierre DEBROCK – Yves TREGARO
Courriel : mediateurcontrats@agriculture.gouv.fr

A la demande du CNPO, représentant l'interprofession, le Ministre a saisi la Médiation des relations commerciales agricoles des difficultés provoquées par l'annonce au cours de l'automne 2016 des enseignes de la grande distribution de l'arrêt de la commercialisation des œufs produits par des poules en cage à échéance de 3 ans pour leur marque propre (MDD).

Ces engagements des distributeurs répondaient aux actions publiques conduites à leur encontre par les associations de défense du bien-être animal alors que plusieurs industriels utilisateurs d'œufs dans la fabrication de leurs produits ont ensuite annoncé à leur tour des engagements comparables.

La Médiation a rencontré à plusieurs reprises les parties prenantes et proposé sur la base de leurs témoignages et des données existantes plusieurs recommandations qui s'intègrent pleinement dans la démarche et la dynamique initiées par les États Généraux de l'Alimentation.

La Médiation se tient à la disposition de l'interprofession pour affiner le diagnostic et accompagner les travaux permettant de mettre en place ses recommandations dans les délais contraints que le respect des engagements de la distribution appelle.

Rappel du contexte

a) Production et marchés des œufs

En 2016, la production française d'œufs était de 14,7 milliards d'œufs susceptible de couvrir 97 % de la consommation nationale. Les échanges extérieurs sont néanmoins significatifs avec des exportations représentant 12 % de la production et des importations comptant pour 15 % de la consommation.

La production d'œufs sert 4 débouchés :

- la distribution pour les ventes aux consommateurs d'œufs coquilles pour 47 % du volume total, à hauteur de 60 % en marques distributeurs (MDD) et 40 % en marques nationales (MN),
- la restauration hors domicile (RHD) pour 9 % des volumes,
- l'industrie des ovo-produits pour 40 % des volumes,
- et l'autoconsommation pour les 4 % restant.

La production se répartit entre 4 modes différents : poules en cage, poules au sol (animaux en liberté dans un bâtiment), poules en plein-air (chaque poule disposant de 4 m^2 à l'extérieur) et poules bio (nécessairement en plein-air).

Le mode de production avec des poules en cage reste largement dominant en France malgré une diminution régulière de la part de ce mode de production depuis plusieurs années ; il est caractérisé par le poids de la dette contractée en 2012 pour la mise aux normes du bien-être animal en application de la directive 1999/74.

Répartition de la production française selon le mode d'élevage

En % volume total	Cage	Sol	Plein-air	Bio
- en 2006	81 %	3 %	13 %	3 %
- en 2016 (nombre de poules)	69 % 32 360 692	6 % 2 704 202	18 % 8 455 900	7 % 3 248 976

(source CNPO)

Il est à noter que la production « sol » est largement utilisée en Allemagne et aux Pays-Bas, les producteurs de ces pays ayant choisi d'abandonner la production en cage (qui représente dorénavant moins de 10 % du volume total) pour celle au sol lors de la mise en conformité de leurs bâtiments avec la directive sur le bien-être animal.

Une fois passée la crise du Fipronil, ces producteurs du Nord de l'Europe disposeront d'un avantage concurrentiel par rapport aux producteurs d'œufs-cage français en ayant déjà achevé leur reconversion vers une production au sol et en ayant déjà amorti les coûts.

b) La décision des principales enseignes de distribution d'arrêter la commercialisation des œufs-cage pour les MDD annoncée à partir de la mi-2016

Soumises aux campagnes de presse et aux actions des ONG sur le bien-être animal pour les poules pondeuses, les enseignes de la grande distribution ont toutes annoncé en réponse l'arrêt à terme de la vente d'œufs produits par des poules en cage.

Année arrêt œufs-cage par enseigne

	Aldi	Auchan	Carrefour	Casino	Cora	ITM	Leclerc	Lidl	U
MDD	2025	2022	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020
MN	pas de ventes	2025	2025	2020	2025	2025	2025	pas de ventes	ND

Ces annonces de la distribution ont été suivies par celles de plusieurs transformateurs industriels (boulangeries, pâtisseries, biscuits, pâtes) pour leurs produits utilisant des œufs dans leur fabrication.

Le refus de commercialiser des œufs produits par des poules en cage, qui était jusqu'alors un argument commercial de quelques distributeurs (Monoprix notamment) ou transformateurs souhaitant se différencier, est ainsi en passe de devenir la norme indépendamment de toute évolution réglementaire.

Ces évolutions induisent en France une demande pour les œufs alternatifs (sol, plein-air, label rouge, bio) en croissance très rapide et exposent les producteurs d'œufs-cage à perdre à court délai leurs débouchés.

L'impact de cette évolution structurelle sur les producteurs concernés a été temporairement atténué au cours du second semestre 2017 par la crise du Fipronil : le retrait du marché d'une partie de la production d'Europe du Nord s'est en effet traduit par une augmentation de la demande et du prix des œufs français, quel que soit leur mode de production (augmentation de prix de 70 % entre septembre et novembre 2017), *ie* y compris les œufs produits en cage.

Pour autant, la question de la reconversion des producteurs d'œufs-cage reste incontournable et à réaliser d'ici 2025 au plus tard.

1. Conséquences pour les producteurs d'œufs-cage

La plupart des producteurs d'œufs-cage ont attendu l'échéance fixée au 1er janvier 2012 par la directive européenne pour mettre leurs bâtiments aux nouvelles normes du bien-être animal.

En conséquence, les investissements importants effectués pour aménager les cages effectués ne sont que partiellement amortis (durée totale d'amortissement de 7 à 8 ans pour le réaménagement intérieur d'un bâtiment existant et de 12 à 15 ans pour la construction d'un nouveau bâtiment) et il en va de même du remboursement des emprunts contractés par les éleveurs pour financer l'essentiel de ces investissements.

Dans le même calendrier, les producteurs d'œufs-cage sont désormais appelés à convertir leurs installations de production pour adopter un mode de production au sol ou en plein-air d'ici les échéances indiquées supra.

La situation financière de ces producteurs est ainsi caractérisée par des perspectives difficiles :

- une baisse inéluctable des débouchés pour leur production,
- les réticences des banques à leur accorder de nouveaux prêts pour la conversion tant que les emprunts pour la mise aux normes de bien-être animal de 2012 n'auront pas été remboursés dans leur intégralité,
- une baisse de la production d'œufs à superficie d'exploitation constante étant donné que le nombre de poules au m^2 dans les modes de production sol ou plein-air est de 15 à 30 % inférieur à celui dans les sites de production en cage,
- la nécessité de disposer de terrains pour passer à la production plein-air.

Les résultats d'une étude réalisée par l'ITAVI et le CNPO au printemps 2017 permettent d'extrapoler le nombre de producteurs confrontés à une situation potentiellement difficile du fait de l'encours d'emprunts résiduels à rembourser dans les 5 ans (échéance de 2020 / 2022 pour les œufs vendus en grande distribution), et d'une absence de terres autour de leurs bâtiments actuels interdisant le passage à une production en plein-air.

Pour environ 210 producteurs d'œufs cage - dont plus de la moitié d'entre eux sont situés dans l'Ouest de la France, le passage à un mode de production en plein-air n'est pas envisageable faute de disposer de terres en superficie suffisante autour de leur exploitation actuelle.

Pour autant, ils restent redevables de remboursements significatifs pendant plusieurs années.

	Investissements en 2012	Montant emprunts restant à rembourser en 2017	Nombre années restantes de remboursement
90 producteurs ayant construit des nouveaux bâtiments	26 € / poule	12.5 € / poule	8 ans
120 producteurs ayant réaménagés des bâtiments existants	11 € / poule	7.5 € / poule	5 ans

(NB : En moyenne, un bâtiment de production d'œufs-cage abrite 50 000 poules (cas d'un bâtiment à un seul niveau) à 80 000 poules (bâtiment à 2 étages) – un producteur pouvant avoir plusieurs bâtiments.)

A partir des travaux de l'ITAVI et sous l'hypothèse d'un arrêt au plus tard

en 2025 de la production d'œufs-cage pour les seules ventes d'œufs coquilles au consommateur par la distribution, le Médiateur a estimé ([16]) que le besoin financier pour rembourser selon l'échéancier prévu les emprunts résiduels des producteurs pouvait atteindre 90 millions €, soit 0,3 centime par œuf pour tous les œufs coquilles commercialisés par les enseignes de la grande distribution (coût probablement légèrement surévalué au regard des informations recueillies depuis).

Sur la base de ces travaux d'étude et des simulations réalisées, la Médiation a rencontré chacun des distributeurs pour les sensibiliser aux difficultés que la filière rencontrera suite à leur arrêt programmé de la commercialisation des œufs-cage et pour envisager un soutien financier de leur part à la conversion de la production.

Le Médiateur a partagé les réponses de la distribution avec le CNPO, les principaux conditionneurs d'œufs ainsi que les industriels des ovo-produits de manière à aboutir à des solutions opérationnelles acceptables par tous.

2. Compte-rendu des éléments recueillis par la Médiation

L'intervention de la Médiation a porté sur 3 axes complémentaires :

- Sensibiliser les distributeurs aux conséquences et aux enjeux pour la filière œufs de leurs annonces d'arrêt de la commercialisation des œufs-cage en réponse aux pressions et actions des ONG sur le bien-être animal.

- Prendre en compte la diversité des modes de production des œufs appelés à remplacer les œufs-cage : la conversion intégrale de la totalité de la production cage vers une production plein-air étant financièrement et matériellement irréalisable dans le délai imparti de 3 ans, il est apparu impératif de donner une place à une production sol moins exigeante en termes de terres et moins coûteuse en investissements de reconversion des bâtiments actuels.

- Inciter les distributeurs à prendre des engagements dans la durée pour les volumes et le prix des œufs alternatifs commercialisés à leurs marques.

a) La soutenabilité d'un arrêt de la commercialisation des œufs-cage par les enseignes dans le calendrier imparti

Les distributeurs ont annoncé publiquement l'arrêt de la vente des œufs-cage en 2020 / 2022 (ou 2025 dans le cas de Aldi et Auchan) pour les ventes à leur marque (MDD) et leur volonté de s'approvisionner uniquement en œufs sol, plein-air ou bio.

Le délai retenu, supérieur à trois ans dans tous les cas, apparaît principalement motivé par la volonté des enseignes d'éviter les risques

[16] Le Médiateur n'a pu disposer des encours de crédit de l'ensemble des producteurs d'œufs engagés dans la mise aux normes

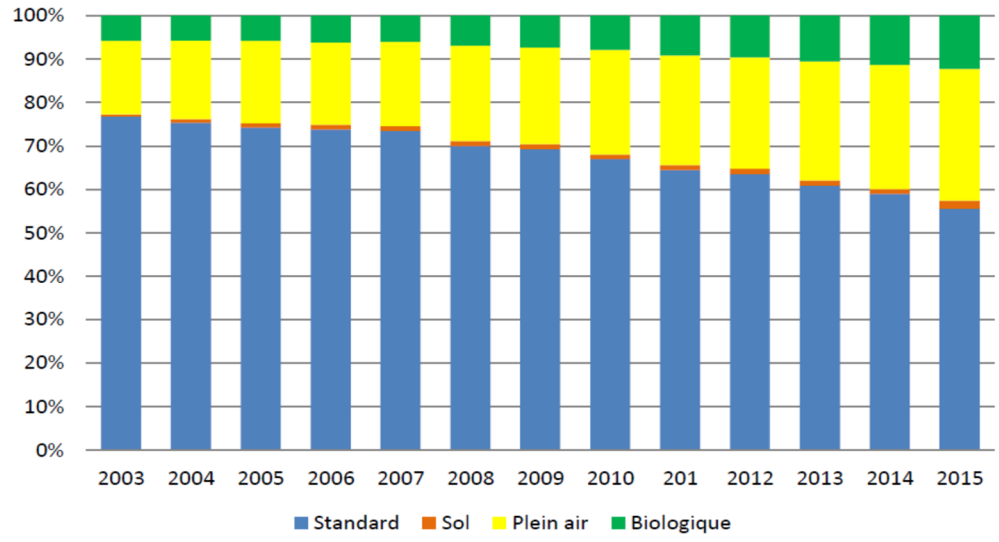
juridiques de rupture brutale des relations commerciales.
Ces prises de position sur l'évolution des modes de production n'ont ainsi été précédées d'aucun échange avec l'interprofession (CNPO) sur le sujet et les conséquences économiques des décisions de désengagement.

Les conséquences de ces annonces de la distribution sont pourtant très importantes pour la filière qui voit son mode de production dominant remis en cause et doit remplacer les volumes correspondants par une nouvelle production d'œufs plein-air pour l'essentiel ; cette double évolution devant être réalisée dans un délai imparti de 3 ans.

Les volumes d'œufs de plein-air attendus par la grande distribution seule sont particulièrement ambitieux pour respecter l'échéance de 2020 / 2022.

En 2015, les œufs-cage représentaient en effet 60 % des ventes de la grande distribution contre moins de 30 % pour les œufs plein-air.

Evolution des ventes en grande distribution par mode de production



(Source : Itavi / CNPO)

La production d'œufs-cage à convertir au mode plein-air pour les besoins de la distribution serait ainsi équivalente à 2 fois la production actuelle d'œufs de plein-air (cf. tableau ci-dessous)**.**

2016	Total	- dont œufs-cage	- dont œufs plein-air
Production totale œufs : (tous circuits confondus)	14 milliards	70 % soit 9,8 milliards œufs	15 % soit 2,1 milliards œufs
Part œufs vendue par la distribution :	47 % ou 6,6 milliards	60 % soit 4 milliards œufs	environ 20 % soit 1,3 milliard œufs

Un tel objectif n'apparaît pas réalisable économiquement et matériellement d'ici 2020, ni même en 2025, comme les distributeurs l'ont annoncé.

Ce constat pourrait conduire à d'importantes ruptures d'approvisionnement dans les rayons des enseignes et une augmentation substantielle des importations des pays voisins plus particulièrement de Belgique, des Pays-Bas, d'Allemagne, d'Espagne ou d'Italie, alors que le marché français est aujourd'hui autosuffisant. Ces pays ont en effet converti leur production dès 2012 (cas de l'Europe du Nord) ou sont soumis à une moindre pression sociétale qui leur permet d'exporter une partie significative des œufs plein-air qu'ils produisent.

Le Médiateur a ainsi contribué à ce que les distributeurs prennent conscience de la quasi-impossibilité de réaliser un transfert complet des volumes d'œufs issus de poules en cage vers une production exclusivement de plein-air.

b) Le Médiateur considère sur la base des points de vue recueillis auprès des différents intervenants de la filière que la reconversion de la production d'œufs cage ne peut reposer uniquement sur la production plein-air

Face à la demande croissante et rapide de la grande distribution en œufs alternatifs, la production d'œufs au sol représente une solution alternative à envisager pour des raisons économique, financière et sanitaire.

- La production au sol permet de réutiliser les bâtiments récents actuellement utilisés pour la production en cage avec des aménagements limités (suppression des cages, création d'ouvertures dans le bâtiment) et ne nécessite pas de disposer de terres dévolues aux poules.

- Le coût du passage de la cage vers le sol est moindre que celui vers le plein-air. L'investissement initial pour une production au sol est estimé à 15 € par poule.
  En comparaison pour le plein-air, l'investissement varie de 18 € par poule (avec réutilisation du bâtiment existant) à 45 € par poule

(lorsqu'un nouveau bâtiment doit être construit), auxquels doit être ajouté l'achat de terres pour la vie en liberté des poules. Cette différence des budgets d'investissement a un impact direct sur le coût de production des œufs.

- Une meilleure sécurité sanitaire est assurée quand les animaux sont maintenus dans les bâtiments, notamment face au risque de grippe aviaire.

Le développement de la production d'œufs au sol et un maintien d'une production limitée d'œufs-cage peuvent ainsi être envisagés conjointement à l'accroissement de la production d'œufs plein-air pour répondre aux besoins des marchés. Une production résiduelle d'œufs-cage, probablement inférieure au tiers de la production totale, pourrait encore trouver des débouchés du fait de la persistance de certains marchés en France et, surtout, à l'exportation.

Son prix confère en effet à la production d'œufs-cage une place résiduelle incontournable pour les offres "premier prix" en grande distribution et pour les ventes à la RHD.

Parallèlement, les industriels des ovo-produits estiment que le maintien

d'une production d'œufs-cage se justifie pleinement sur la base d'un

besoin réduit (de l'ordre de 30 % de leurs approvisionnements à l'horizon

2025 contre 80 % aujourd'hui), en particulier pour les marchés export pays

tiers où le niveau de prix proposé s'avère décisif.

Ces perspectives de développement ouvertes aux œufs sol demandent que plusieurs conditions soient réunies.

- En préalable, le passage à une production sol doit être considéré comme une solution pérenne de reconversion à part entière au côté du développement des œufs plein-air. Il s'agit d'éviter aux producteurs concernés une nouvelle reconversion dans quelques années.

- Ce préalable impose de donner à l'œuf sol sa propre place sur le marché.

  Les entretiens réalisés avec la grande distribution comme avec les conditionneurs ont mis en évidence la nécessité de clarifier le produit œuf sol, en premier lieu, quant à sa définition normative. Ces acteurs se sont souvent référés au travail effectué en Allemagne au moyen d'une norme spécifique (norme KAT[*]).

- Un effort simultané d'explication du produit au consommateur et de communication spécifique est indispensable. La vente d'œufs sol est

[*] Norme KAT : système de traçabilité de l'origine des œufs des formes d'élevage alternatives de l'établissement de ponte jusqu'au commerce de détail en tenant compte des aspects liés à la protection animale appliqué en Allemagne et dans les pays limitrophes.

très peu développée dans la grande distribution en France, car cette production est méconnue des responsables achats des enseignes et des consommateurs. Une communication adaptée valorisante est certainement à concevoir. Un argumentaire sera probablement à développer pour convaincre certaines ONG, actuellement réticente face à ce mode de production.

c) La mise en place d'un soutien financier de la filière aux producteurs lourdement endettés et/ou n'ayant pas la possibilité de convertir leur exploitation

Ce soutien financier peut être envisagé de deux manières :
- comme un appui généralisé à la conversion de la production d'œufs-cage vers les modes de production alternatifs,
- ou comme une aide au départ limitée aux producteurs sans perspective de conversion mentionnée au point (1) supra.

Le montant à financer est très différent selon le choix de la cible.

La question du dispositif à mettre en place pour collecter ce montant est simultanément posée. Le CNPO préconise la solution d'un fonds interprofessionnel financé par une contribution assise sur les œufs commercialisés en France.

La quasi-totalité des distributeurs, au centre d'un tel dispositif qu'ils financent le fonds directement par un montant additionnel perçu sur les ventes au consommateur ou indirectement en augmentant le prix d'achat des œufs payés à leurs fournisseurs, ont écarté cette solution.

Les enseignes ont donné plusieurs raisons à l'appui de leur refus de s'engager dans cette voie :

- En premier lieu, elle ont unanimement souligné le risque juridique de cette solution en arguant du précédent des « tables rondes » réunies par le Ministre en 2014-15 pour répondre aux crises affectant le lait et la viande, qui ont valu aux distributeurs une enquête de la Commission européenne pour pratiques anticoncurrentielles[17].

- La condition préalable posée d'une participation de la totalité des acteurs de la filière œufs (GMS / grossistes / RHD / industrie) leur semble impossible à satisfaire en pratique.

- Les difficultés techniques et juridiques de gestion d'un fonds interprofessionnel leur sont apparues nombreuses et insurmontables à des coûts acceptables : la structure juridique adaptée pour recueillir les fonds, l'assiette de collecte et le montant de la contribution, l'estimation du nombre de bénéficiaires, le niveau du soutien financier, les critères d'attribution des aides …

- La distribution estime que le fonctionnement normal du marché doit assurer la conversion des exploitations, la forte hausse de la demande

[17] En pratique, le risque porte plus sur le soutien à la conversion que sur le soutien aux producteurs ne pouvant se convertir.

pour des œufs plein-air entraînant une augmentation des prix, permettant de financer en retour le développement de la production.

- Elle considère que le dispositif du fonds pénaliserait les producteurs ayant choisi d'abandonner le mode de production en cage dès l'entrée en vigueur de la directive sur le bien-être animal.

- Enfin la distribution a soutenu qu'il resterait, après réalisation de ses engagements, des débouchés suffisants pour les producteurs d'œufs-cage ne pouvant pas se reconvertir, *a fortiori* si ceux qui le peuvent se reconvertissent effectivement.

En résumé, les distributeurs considèrent qu'ils n'ont pas à financer les conditions de sorties des producteurs ne pouvant se convertir à la production d'œufs alternatifs et le soutien à l'adaptation de la production doit procéder d'une hausse du prix de marché des œufs alternatifs et relève donc des relations commerciales bilatérales avec chacun de leur fournisseur d'œufs.

d) Le soutien du marché à la conversion nécessite des relations bilatérales équilibrées et durables entre chaque enseigne et ses fournisseurs d'œufs

L'action de la Médiation pour sensibiliser les distributeurs au caractère irréaliste d'un passage intégral à une fourniture en œufs plein-air d'ici 2020-2025 leur a fait prendre conscience de la nécessité de sécuriser leur approvisionnement en œufs au cours de la période.

Dans ce contexte, l'ensemble des enseignes ont engagé des négociations avec leurs fournisseurs d'œufs et sont prêtes à conclure des contrats de 3 ans (voire plus) avec leurs fournisseurs pour obtenir une garantie de volume.

La question d'un engagement concomitant sur un prix d'achat ou des règles s'imposant pour sa fixation et son évolution reste en revanche ouverte.

Sur ce sujet, le Médiateur recommande d'inclure dans les contrats à moyen terme un dispositif équilibré et effectif de révision du prix d'achat initial convenu entre un distributeur et son fournisseur, en prenant en compte l'évolution du coût de l'aliment pour les poules.

Le tableau ci-dessous donne les principes ou les engagements annoncés ou retenus à fin 2017 par les enseignes les plus avancées dans les négociations avec leurs fournisseurs d'œufs MDD.

Œufs MDD :	Carrefour	Leclerc	Intermarché	Système U
- contrat pluriannuel	au moins 3 ans	oui	oui	3 ans
- engagement volume	oui	oui	oui	oui

- engagement prix	oui	indexation sur aliments	indexation sur aliments	aide financière à la reconversion
- offre œufs sol	à l'étude	oui	oui	non

Le dispositif en cours de mise en place par Système U apparaît le plus élaboré à ce jour.

Celui-ci consiste en un programme pluriannuel 2017-2020 engageant les 2 parties pour un passage aux œufs de plein-air de la totalité des œufs MDD commercialisés par système U, qui se caractérise par un cahier des charges qualité et une aide financière spécifique (0,1 centime / œuf) versée au fournisseur en sus du prix d'achat pour aider à la reconversion des élevages de la cage vers le plein-air.

e) L'absence de fonds fait peser sur les conditionneurs l'organisation de la conversion entre les différents producteurs d'œufs

Les évolutions du prix d'achat des œufs confèrent un rôle central aux conditionneurs d'œufs : les contrats conclus à leur aval avec les enseignes pour une durée de 3 ans voire 5 ans doivent leur permettre de traiter la situation des producteurs engagés à leur amont sur des investissements à 10 ans avec les amortissements et les remboursements d'emprunts en découlant.

Dans ce contexte, les conditionneurs doivent être amenés à apporter des garanties aux producteurs d'œufs en établissant des contrats à 5 ans ou plus et à les accompagner financièrement ou en se portant caution. De manière générale, les conditionneurs jouent un rôle déterminant pour organiser l'évolution de l'offre d'œufs française et la fluidité du marché national. Ils ont également un rôle essentiel à jouer dans la mise en place de capacité suffisante dans les élevages de démarrage des poules pondeuses par mode de production (poussinière).

Les conditionneurs doivent répercuter dans les contrats passés avec les producteurs les conditions tarifaires améliorées que les distributeurs leur auront accordées pour s'assurer un approvisionnent régulier et en quantité suffisante. Le maintien d'une filière française œuf solide et dynamique est en effet conditionné au transfert financier de la valeur créée vers les producteurs, qui sont aussi les principaux investisseurs de la filière.

3. Recommandations du Médiateur

▶ Assurer une meilleure connaissance de l'équilibre offre-demande pour les différents modes de production et circuits de commercialisation d'ici 2025

Le passage exclusif à la production de plein-air (au côté du bio) n'est pas réaliste dans le délai de 3 à 5 ans envisagé et ne répond pas aux différents besoins du marché.

La production d'œufs au sol constitue une alternative crédible pour les producteurs comme pour les enseignes de la grande distribution ; elle est d'ailleurs largement utilisée en Europe du Nord.

Dans ce but, une définition précise de ce mode de production, ainsi qu'une démarche de communication auprès des consommateurs pour faire connaître le produit et mieux le valoriser sont nécessaires.

La production d'œufs-cage peut toujours trouver des débouchés résiduels sur les marchés dominés par le prix, comme les exportations pays tiers et probablement les œufs « premier prix » en France.

▶ Constituer une interprofession longue

L'évolution des marchés et des modes de production justifie une interprofession élargie à l'ensemble des acteurs de la filière.

L'interprofession actuelle représentée par le CNPO doit accueillir à court terme la distribution comme membre à part entière, avec la participation de la Fédération du commerce de détail (FCD) et la Fédération du commerce associé (FCA, représentant les distributeurs indépendants).

Lors des entretiens de la Médiation avec les enseignes de la grande distribution comme avec les conditionneurs, la participation du commerce à l'interprofession a fait consensus.

L'interprofession est en effet le cadre le plus adapté pour mener les travaux d'intérêt collectif à l'ensemble de la filière sur une meilleure connaissance des évolutions futures du marché, les perspectives de débouchés pour les différents modes de production des œufs et, plus généralement, l'équilibre entre l'offre et la demande en France et la répartition de la valeur créée entre chaque maillon de la filière.

▶ Développer la contractualisation entre les acteurs

Le Médiateur est convaincu que la contractualisation constitue un moyen et un atout indispensables dans le contexte économique actuel de profonde réorganisation des modes de production pour les œufs.

La demande des distributeurs de pouvoir sécuriser leur approvisionnement en œufs sur la période 2017 à 2020, voire pour les années ultérieures, représente une opportunité pour la mise en place d'une contractualisation entre les conditionneurs et leurs clients (distributeurs comme transformateurs) d'une part et entre les conditionneurs et les producteurs qui les fournissent d'autre part.

Un contrat à moyen terme constitue le meilleur moyen pour répondre à la forte volatilité des coûts et des prix constatée dans la filière au cours des années récentes, que ce soit pour l'alimentation animale ou pour les œufs avec la crise provoquée par la contamination au Fipronil, et pour prendre en compte de manière effective le besoin d'investissements importants au stade de la production pour reconvertir des poulaillers et développer l'offre en œufs sol, plein-air ou bio.

- **Appliquer également la contractualisation aux industriels des ovoproduits**

Le Médiateur reste à la disposition des acteurs de la filière pour leur apporter son aide en cas de litige pour la conclusion ou l'exécution des contrats entre distributeur et conditionneur d'une part, et entre conditionneur et producteur d'autre part.

Liste des personnes rencontrées

Interprofession filière œuf	
- CNPO	- Philippe Juven
	- Maxime Chaumet
	- Francis Damay
	- Franck Picard
	- Eric Philippe
Institut technique	
- ITAVI	- Romaric Chenut
Restauration hors foyer	
- SNRC	- Dominique Benezet
- Resto Co	- Eric Lepecheur
	- Claude Agard
Grande distribution	
- FCD	- Jacques Creyssel
	- Hugues Beyler
- Auchan	- Frantz Geretzhuber
	- Olivier Pageau
- Carrefour	- Serge Larmagna
	- Tony Védie
	- Eric Adam
- Casino	- Philippe Imbert
- Intermarché	- Florent Hillou
	- Alain Sasset
	- Nicolas Pinchaud
- E. Leclerc	- Louis Alauzet
- Lidl	- Jean-Christophe Monnez
	- Thomas Braun
	- François Bluet
- Provera	- Gérard Pachoud
	- Lionel Barbaras
- Systeme U	- Eric Teillet
Conditionneurs	
- SNIPO	- Valentine Gueneau
	- Elsa Durand
- Geslin	- Benoît Geslin
- ODNV/Ferme des prés	- Philippe Domet
	- Ludovic Duriez
- Liot	- Loïc Coulombel
- CDPO	- Jean-Marc Philippe
	- Anne-Sophie Philippe
- Igreca	- Ludovic Justeau

ANNEXE 3 –
LES TEXTES APPLICABLES

- LES TEXTES APPLICABLES A LA MEDIATION

  - LES TEXTES EN VIGUEUR

L'article L.631-27 du code rural dispose :

« Un médiateur des relations commerciales agricoles est nommé par décret.

Il peut être saisi de tout litige relatif à la conclusion ou à l'exécution d'un contrat ayant pour objet la vente ou la livraison de produits agricoles, ou la vente ou la livraison de produits alimentaires destinés à la revente ou à la transformation, y compris les litiges liés à la renégociation du prix prévue à l'article L.441-8 du code de commerce. Il prend toute initiative de nature à favoriser la résolution amiable du litige entre parties.

Il peut faire toutes recommandations sur l'évolution de la réglementation relative aux relations contractuelles mentionnées au deuxième alinéa du présent article, qu'il transmet aux ministres chargés de l'économie et de l'agriculture.

Il peut également émettre un avis sur toute question transversale relative aux relations contractuelles, à la demande d'une organisation interprofessionnelle ou d'une organisation professionnelle ou syndicale.

Sur demande conjointe des ministres chargés de l'économie et de l'agriculture, il peut émettre des recommandations sur les 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.

Ces avis et recommandations précisent comment sont pris en compte les différents modes de production, de transformation et de commercialisation, notamment ceux des produits issus de l'agriculture biologique ou bénéficiant d'un autre signe d'identification de la qualité et de l'origine.

Il peut saisir la commission d'examen des pratiques commerciales prévue à l'article L.440-1 du même code ».

  - LES EVOLUTIONS ANTERIEURES

- La mission de préfiguration (avril-juillet 2011) et mise en place à partir d'octobre 2011

Par lettre du 8 avril 2011, le Ministre de l'économie, des finances et de l'industrie et le Ministre de l'agriculture et de l'alimentation ont chargé Monsieur Pierre LEPETIT, inspecteur général des finances, de conduire une mission de préfiguration.

Une équipe réduite a été constituée à l'issue de cette mission en octobre 2011. Elle était constituée d'un médiateur (Pierre LEPETIT, remplacé par Francis AMAND, Inspecteur général de l'INSEE, nommé par décret du 5 mars 2012), de deux médiateurs délégués et d'une assistante de direction.

- La Médiation des relations commerciales agricoles a été créé par la loi « LMAP » de juillet 2010[18] pour faciliter la formalisation des contrats dans les secteurs agricoles, de manière à garantir aux producteurs des conditions équilibrées pour la vente de leurs produits, dans un contexte de dérégulation et d'ouverture à la concurrence des marchés décidées au niveau européen[19].

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

[19] Par ailleurs, le décret n° 2011-2007 du 28 décembre 2011 élargit les compétences du médiateur en l'autorisant à émettre des avis sur toute question relative aux relations contractuelles, notamment à la demande des organisations interprofessionnelles, des organisations professionnelles et syndicales ou des chambres consulaires. Parallèlement, la contractualisation a été rendue obligatoire par décrets dans le secteur laitier (contrat de 5 ans - décret n°2012-512 du 19 avril 2012, puis décret n° 2014-842 du 24 juillet 2014) et le secteur des fruits et légumes (contrat de 3 ans - décret n°2010-1754 du 30 décembre 2010).

- La loi « LAAF »[20] étend le champ de compétence du médiateur à l'ensemble des maillons des filières (de l'amont à l'aval). Il n'est plus limité aux seules relations entre le producteur et le premier acheteur. Par ailleurs, cette loi permet au médiateur de faire toute recommandation en vue d'un partage équilibré de la valeur ajoutée au sein des filières.

- Enfin, la loi « Sapin II »[21] qui impose une négociation collective d'accords-cadres, de même qu'un mécanisme tarifaire, ouvre à la Médiation autant de nouveaux champs d'interventions.

▪ LES PERSPECTIVES D'EVOLUTION

✓ Présentation du projet de loi « EGAlim »

Conformément à la volonté du Président de la République de recourir à une médiation plus efficace et rapide en cas de désaccord sur les contrats, le projet de loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine et durable (projet de loi « EGAlim »), présenté au Conseil des ministres le 31 janvier 2018, comporte plusieurs dispositions tendent à renforcer les pouvoirs du Médiateur et l'effectivité de son action.

❖ Le Médiateur pourrait désormais demander communication de tout élément nécessaire à la médiation.

❖ Le Médiateur pourrait recommander la suppression ou la modification des projets de contrats et accords-cadres, ou des contrats et accords-cadres, lorsqu'il estime qu'ils présentent un caractère abusif ou manifestement déséquilibré.

❖ Il existerait désormais une obligation de recourir au Médiateur des relations commerciales agricoles, sauf si le contrat en dispose autrement ou en cas de recours l'arbitrage préalablement à toute saisine du juge en cas de litige entre professionnels relatif à l'exécution d'un contrat ou d'un accord-cadre mentionnés à l'article L 631-24 du Code rural et de la pêche ayant pour objet la vente de produits agricoles ou alimentaires.

❖ La mission du Médiateur serait désormais enfermée dans une durée qui ne pourrait excéder un mois. En pratique, le délai dépendra de la diligence des parties. Seule la phase d'instruction à proprement parler pourra être enfermée dans un délai, même si le respect de ce délai est naturellement fondamental pour garantir la célérité et, par suite, l'efficience de la procédure de médiation.

Le projet de loi « EGAlim » comporte également des dispositions qui impactent directement l'activité du Médiateur des relations commerciales agricoles, comme par exemple, l'inversion du mode d'élaboration des contrats, la référence aux critères et modalités de détermination du prix prenant en compte un ou plusieurs indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture ou à l'évolution de ces coûts ou encore sur les conditions de déclenchement de la renégociation.

Enfin, plusieurs amendements proposent de renforcer encore davantage la Médiation ou les pouvoirs du Médiateur en lui permettant de saisir en référé le juge pour résoudre un litige, en cas d'échec de la médiation, de donner des pouvoirs d'arbitrage au Médiateur, d'associer le Médiateur en tant qu'expert aux procédures judiciaires auprès d'un juge statuant en la forme des référés, de laisser la possibilité

[20] Loi n°2014-1170 du 13 octobre 2014 d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt, *précitée.*
[21] 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, *JORF n°0287 du 10 décembre 2016 texte n° 2*

aux parties à une médiation la possibilité en cas d'échec d'invoquer les recommandations contenues dans les avis du Médiateur.

✓ Présentation des projets d'ordonnances EGAlim

Tour d'horizon des principales dispositions qui devraient être inscrites dans les 4 projets d'ordonnances :

- Une nouvelle contractualisation. La future loi devra encadrer les négociations tarifaires annuelles entre les distributeurs et leurs fournisseurs. Dans les contrats, les prix devront notamment tenir compte des coûts de production.
- L'encadrement des promotions. Armes incontournables dans la concurrence qui oppose les différentes enseignes, les promotions seront davantage encadrées. Elles ne pourront plus excéder un tiers du prix et un quart des volumes.
- Le relèvement du seuil de vente à perte. Ces mesures seront aussi complétées par la relève de 10% du seuil de revente à perte (SRP), le prix en dessous duquel le distributeur n'a pas le droit de vendre un produit. Autrement dit, il devra revendre ses produits au moins 10% plus chers que le prix d'achat.
- La lutte contre les prix « abusivement bas ». Le gouvernement entend renforcer les contrôles en ce sens.
- La rénovation du cadre juridique des coopératives.

• LES TEXTES APPLICABLES AUX MEDIATEURS

- Article D 631-1 du Code rural :

« *Le médiateur des relations commerciales agricoles est choisi en raison de ses compétences en matière d'agriculture et d'économie.*

Il peut, en tant que de besoin, solliciter, sous couvert du ministre chargé de l'agriculture, l'expertise du Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux ainsi que celle des services de l'Etat compétents en matière de filières agroalimentaires.

Pour l'exercice de ses missions de médiation, il peut se faire assister par des médiateurs délégués.

Les médiateurs délégués sont nommés par arrêté conjoint des ministres chargés de l'économie et de l'agriculture, sur proposition du médiateur.

Le médiateur et les médiateurs délégués sont nommés pour une durée de trois ans renouvelable une fois ».

- Article D 631-3 du Code rural :

« *Le médiateur des relations commerciales agricoles et, le cas échéant, les médiateurs délégués doivent satisfaire aux conditions suivantes :*

1° Ne pas avoir fait l'objet d'une condamnation, d'une incapacité ou d'une déchéance mentionnées sur le bulletin n° 2 du casier judiciaire ;

2° N'avoir pas été l'auteur de faits contraires à l'honneur, à la probité et aux bonnes mœurs ayant donné lieu à une sanction disciplinaire ou administrative de destitution, radiation, révocation, de retrait d'agrément ou d'autorisation ;

3° Posséder, par l'exercice présent ou passé d'une activité, la qualification requise eu égard à la nature du différend ;

4° Justifier, selon le cas, d'une formation ou d'une expérience adaptée à la pratique de la médiation ».

- Décret no 2015-548 du 18 mai 2015 relatif au médiateur des relations commerciales agricoles
- Décret du 18 mai 2015 portant nomination du médiateur des relations commerciales agricoles - M. Francis AMAND
- Arrêté du 18 mai 2015 portant nomination d'un médiateur délégué des relations commerciales agricoles - M. Robert DEVILLE
- Arrêté du 18 mai 2015 portant nomination d'un médiateur délégué des relations commerciales agricoles - M. Pierre DEBROCK
- Arrêté du 4 mai 2017 portant nomination d'un médiateur délégué des relations commerciales agricoles - M. Yves TREGARO