


[Identification](#)
[Abonnement](#)
[Politiques / Professions](#) [Finances](#) [Industrie](#) [Commerce](#) [Produits / Marchés](#)

Chronique

Mercredi 21 juin 2017 | [relations commerciales](#)

Contractualisation : de la complexité à l'efficacité ?

La contractualisation lors de la commercialisation de produits agricoles et alimentaires obéit à des règles complexes qui n'apportent pas, pour l'heure, l'équilibre souhaité au sein des filières. La contractualisation, sous ses diverses formes, est pourtant un outil juridique aux multiples bénéfices pour les acteurs amont de par la visibilité qu'elle procure tant en termes d'investissements et de débouchés, que de sécurité qu'elle apporte à l'aval au plan des approvisionnements.

La contractualisation lors de la commercialisation de produits agricoles et alimentaires obéit à des règles complexes qui n'apportent pas, pour l'heure, l'équilibre souhaité au sein des filières. La contractualisation, sous ses diverses formes, est pourtant un outil juridique aux multiples bénéfices pour les acteurs amont de par la visibilité qu'elle procure tant en termes d'investissements et de débouchés, que de sécurité qu'elle apporte à l'aval au plan des approvisionnements.

Il est exclu d'exposer ici le détail du cadre juridique dans lequel se place la contractualisation entre les acteurs d'une filière agricole et agroalimentaire. Retenons simplement que les règles – que les opérateurs des filières sont censés maîtriser – peuvent concerner le stade amont (par exemple les agriculteurs et leurs « émanations » dans le cadre des organisations économiques de la production, du type organisations de producteurs reconnues), et/ou le stade intermédiaire (par exemple les collecteurs, transformateurs) et/ou aval (par exemple le distributeur et ses « émanations », du type centrales d'achat ou de référencement, grossistes traditionnels, de MIN, ou cash and carry).

Ces règles sont, pour l'essentiel, disséminées dans le Code rural et de la pêche maritime, le Code de commerce, sans oublier le Code civil pour ce qui relève entre autres des règles supplétives. N'omettons pas, évidemment les règles de concurrence interne ou de l'Union Européenne. Les acteurs de la chaîne d'approvisionnement alimentaire peuvent encore se trouver concernés par des contrats types résultant de démarches contractuelles collectives, au sein d'organisations interprofessionnelles représentant la production agricole et, selon le cas, la transformation, la commercialisation et la distribution.

Les règles sont en outre différentes en fonction des produits et des parties concernés. Illustration dans le secteur des fruits et légumes. Prenons l'exemple d'un produit agricole – une pomme – pouvant être commercialisée en pomme « de bouche » ou en vue d'une transformation. En cas de vente par le producteur ou via son organisation de producteurs dite « sans transfert de propriété », à un premier acheteur tel un grossiste, pour revente à l'état frais, le Code rural impose un cadre contractuel (art. L. 631-24 et R. 631-12 et s.), pour autant que la pomme soit livrée en France. La revente par le grossiste de notre pomme, destinée à être ensuite (re) revendue à l'état frais à un consommateur obéira quant à elle au Code de commerce (art. L.441-2-1), si le grossiste et son revendeur (comme un hypermarché) conviennent par exemple de rémunérations au titre de services de coopération commerciale.

Mais revenons à notre producteur et imaginons qu'il vende sa pomme à un industriel qui la transforme en compote. Cette vente ne relèvera d'aucun des deux régimes précités. Par contre, la vente de la compote par l'industriel à son distributeur obéira à un régime encore différent, logé dans le Code de commerce (L. 441-7 ou L. 441-7-1), et leur négociation sera formalisée dans une convention, en principe annuelle, à signer au plus tard au 1er mars. Le résultat de cette négociation impactera d'ailleurs souvent, par effet domino, les prix négociés en amont. À noter que cette illustration aurait connu des variantes s'il avait été question non pas de pomme, mais par exemple de lait de vache, ou bien de viande fraîche, congelée ou surgelée, de volaille et de lapin (mais non de bovin !), ou encore d'œufs ou de miel.

Le régime de la contractualisation pour les produits agricoles et alimentaires se caractérise ainsi par sa complexité, à la différence de celui des autres biens de consommation courante ou durable. Les raisons sont historiques et économiques et peuvent être liées à des problématiques variées (par exemple la contractualisation dite LMAP dans le secteur du lait de vache depuis l'abolition des quotas laitiers en avril 2015, avec migration d'un système « de quotas » à un système « de contrats » avec les laiteries).

Une contractualisation trop souvent peu performante au plan économique

Ces différents régimes ont pour point commun de prévoir un formalisme poussé. À titre d'exemple, s'agissant de la vente par un producteur de fruits et légumes destinés à la revente à l'état frais, celle-ci doit être précédée d'une proposition écrite de l'acheteur dont le contenu doit être conforme à l'article R. 631-14 du Code rural : Mentions de la durée du contrat [...] et, le cas échéant, les conditions de son renouvellement ; volumes et caractéristiques des produits à livrer qui engagent les parties, le cas échéant décliné par sous-périodes ; conditions dans lesquelles ce volume peut être ajusté, le cas échéant par sous-périodes, à la hausse

TÉLÉCHARGEMENTS

- [▶ Votre Journal](#)
- [▶ Rapports / études](#)

[Découvrir le journal](#)

ÉDITOS

- [Avis de tempête](#)
- [Vague verte](#)
- [Les œufs avant les poules](#)
- [FTL : bientôt l'heure de vérité](#)
- [Pour ou contre l'Europe et l'euro](#)

[TOUS LES ÉDITOS](#)
[Commander le Panorama des restructurations](#)

CHRONIQUES JURIDIQUES

- [Contractualisation : de la complexité à l'efficacité ?](#)
- [Nouvelle condamnation de la France pour entrave à la libre circulation des marchandises](#)
- [La bataille des logos nutritionnels simplifiés](#)
- [Une enquête - polémique - relance les débats sur les nanoparticules](#)
- [Le principe de reconnaissance mutuelle enfin efficace ?](#)

[Identification](#)[Abonnement](#)[Politiques / Professions](#) [Finances](#) [Industrie](#) [Commerce](#) [Produits / Marchés](#)

un objectif en soi, suscite à juste titre des réserves en termes d'efficacité au plan économique. Il ne règle pas la question des déséquilibres dans le rapport de force lors de la négociation. En l'état, il ne règle pas davantage le sujet de la répartition équitable de la valeur au sein des filières. Les contraintes posées par le droit de la concurrence n'y sont pas étrangères.

À l'avenir, une évolution à suivre

À la contractualisation « contrainte », initiée par le législateur, semble pourtant, et peu à peu, s'ajouter une contractualisation « outil ». Les consommateurs veulent de plus en plus des produits sains (et de la proximité si possible) ; les agriculteurs attendent de la sécurisation en raison du caractère structurellement instable de leur marché ; les distributeurs souhaitent maintenir leurs débouchés, profitables si possible, et recherchent des sources fiables pour leurs approvisionnements.

Par opposition à une contractualisation imposée mais finalement peu efficace, les champs du possible d'une contractualisation désirée, dans le respect des règles, sont nombreux. Cette contractualisation fait écho aux objectifs de la PAC énoncés à l'article 39 du TFUE (Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, plus souvent appelé Traité de Rome). À ce sujet, le groupe d'experts de la Commission européenne, constitué à l'initiative de Phil Hogan, commissaire chargé de l'agriculture et du développement rural, prône une telle démarche. Lors de la présentation de ses travaux au Commissaire en fin d'année passée, il a été indiqué que « dans la chaîne d'approvisionnement, une coopération sous forme de « contractualisation » peut permettre le développement de relations commerciales non antagoniques, qui pourraient satisfaire la demande des consommateurs en matière de produits innovants tout en répondant aux attentes du public concernant la durabilité. Certaines solutions ayant fait leurs preuves, comme les chaînes d'approvisionnement spécialisées, les accords tripartites et d'autres initiatives similaires, existent et gagneraient à être mieux connues en tant qu'exemples de bonnes pratiques ».

Début mai, la commission Agriculture et du développement rural du Parlement européen, dans le cadre des travaux du règlement « Omnibus », a posé des orientations pour la future PAC visant à amender le règlement OCM n° 1308/2013. C'est ainsi que l'on peut souligner, entre autres, la possibilité qui serait donnée aux producteurs, via leurs OP reconnues, leurs « organisations de négociation » reconnues (un nouvel acteur ferait ainsi son entrée au règlement OCM), leurs AOP reconnues et les entreprises du commerce et de la transformation, de convenir de clauses de partage de la valeur, y compris sur les primes et les pertes commerciales, déterminant comment toute évolution des prix de marché pertinents ou d'autres marchés de matière première doit être répartie entre eux.

Dans l'immédiat, et côté réglementation française, puisque les prochaines négociations commerciales vont s'engager dès octobre, rappelons que la loi Sapin 2 autorise, sous certaines conditions, des négociations commerciales pluriannuelles pour une durée maximale de trois ans entre fournisseurs et distributeurs. Le verrou de l'annualité des accords de distribution saute donc. Si la volonté de sortir du seul discours sur le prix est sincère, les attentes de la distribution peuvent se combiner avec celles de l'agriculture sur fond de plans d'affaires agriculture/industrie/commerce ou de contrats amont/aval adossés.

Selon des propos empruntés à l'avant-dernier ministre de l'Agriculture, il s'agit de parvenir à une meilleure répartition de la valeur au sein de la filière alimentaire, grâce à des relations commerciales plus transparentes et à une contractualisation renouvelée entre les producteurs agricoles et les entreprises agroalimentaires d'une part, et les entreprises agroalimentaires et les distributeurs d'autre part. Cette même loi prévoit que dans le délai d'un an à compter de sa promulgation, le gouvernement doit remettre au Parlement un rapport sur les pistes de renforcement des missions de l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires ainsi que sur l'opportunité de favoriser fiscalement et réglementairement la mise en place de contrats tripartites et pluriannuels entre les agriculteurs, les transformateurs et les distributeurs, et le développement de pratiques commerciales, éthiques et équitables.

Même si les difficultés demeurent nombreuses (asymétrie dans le rapport de force et dans le degré d'information sur la transmission des prix et la répartition de la valeur ajoutée tout au long de la chaîne, règles de concurrence de source européennes complexes et peu praticables rendant périlleuses les planifications et ventes conjointes par les OP ou AOP, etc.), l'histoire ne fait que commencer sur ces questions, mais il faudra faire preuve de pragmatisme. Les États généraux de l'alimentation annoncés par le nouveau ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation Jacques Mézard, seront peut-être un tournant à ce sujet.

nseignement à l'université.

Jean-Michel Vertut, avocat au barreau de Montpellier, chargé d'enseignement à l'université.

[Retour](#)[Tweet](#)