



La directive sur les **PRATIQUES COMMERCIALES DÉLOYALES** dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire

SOMMAIRE

1/ PRODUITS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES	4
Qu'est-ce qu'un produit agricole et alimentaire?	4
2/ PROTECTION DES FOURNISSEURS PLUS FAIBLES CONTRE DES ACHETEURS PLUS FORTS	5
3/ TAILLE	6-7
4/ PRATIQUES COMMERCIALES DÉLOYALES INTERDITES	8-11
Pratiques de la liste noire	8
Dix pratiques commerciales déloyales	8
Exemples de pratiques commerciales déloyales	9
Pratiques de la liste grise	10
Six pratiques commerciales déloyales	10
Exemple d'accord commercial équitable	11
5/ MISE EN ŒUVRE	11
Pouvoirs de l'autorité d'application	11
6/ PLAINTES	12
Traitement des facteurs «peur» et «risque financier»	12
7/ COOPÉRATION	13
Mesures de coopération	13
8/ ALLER PLUS LOIN QUE LA DIRECTIVE	14
9/ CALENDRIER	15

La directive sur les pratiques commerciales déloyales dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire

La protection des agriculteurs est au cœur de la politique agricole commune. Chaque jour, nos agriculteurs produisent des denrées alimentaires sûres et de grande qualité pour 500 millions de citoyens européens. Les agriculteurs devraient être traités de manière équitable et bénéficier d'une juste part du prix que les citoyens européens paient pour les denrées alimentaires. Afin de produire des denrées alimentaires répondant aux normes de qualité élevées qu'attendent les consommateurs européens, les agriculteurs doivent pouvoir s'appuyer sur des conditions de concurrence équitables et effectives.

La chaîne d'approvisionnement agroalimentaire est structurellement différente de celle des autres secteurs. Dans l'Union européenne, 11 millions d'exploitations font face à des transformateurs, des distributeurs et des détaillants, bien moins nombreux et souvent plus puissants. La majorité des agriculteurs de l'Union travaillent dans de petites exploitations et n'ont pas nécessairement les moyens légaux et financiers ou le courage de contester les pratiques commerciales déloyales utilisées à leur détriment.

L'Union européenne a donc décidé d'améliorer la protection des agriculteurs — ainsi que des petits et moyens fournisseurs et de certains fournisseurs plus importants — et de prévoir des règles contraignantes qui interdisent certaines pratiques commerciales déloyales. Ces règles compléteront les règles existantes des États membres ainsi que les initiatives volontaires du secteur.

À cette fin, la Commission européenne a présenté en avril 2018 une proposition de directive, sur laquelle le Conseil et le Parlement européen sont parvenus à un accord en décembre 2018: la directive sur les pratiques commerciales déloyales dans la chaîne d'approvisionnement agroalimentaire devrait être adoptée en avril 2019.

La directive, brève et concise, repose sur quelques principes clés. Les États membres transposeront la directive en droit national d'ici avril 2021 et la mettront en œuvre 6 mois plus tard.

La directive sur les pratiques commerciales déloyales fait partie intégrante d'un programme de gouvernance plus large de la Commission visant à contrebalancer les cas de concurrence déloyale et inefficace. En témoignent également les possibilités plus nombreuses offertes en matière de coopération des producteurs par l'initiative omnibus entrée en vigueur le 1er janvier 2018 ainsi que les mesures lancées par la Commission pour améliorer la transparence du marché.

PRINCIPES CLÉS DE LA DIRECTIVE

- protection des agriculteurs, des organisations d'agriculteurs et des autres fournisseurs plus faibles de produits agricoles et alimentaires contre des acheteurs plus puissants
- interdiction de 16 pratiques commerciales déloyales
- mise en œuvre de l'interdiction des pratiques commerciales déloyales par les autorités de chaque État membre et coordination entre les autorités
- harmonisation minimale: les États membres peuvent prévoir des règles plus strictes que celles prévues par la directive

1/ PRODUITS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES

La directive vise à offrir une protection tout au long de la chaîne agroalimentaire. En se fondant sur la base juridique agricole, la directive protège ainsi les fournisseurs de produits agricoles énumérés à l'annexe I du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne ainsi que de produits transformés à partir de ces produits et destinés à l'alimentation humaine.



QU'EST-CE QU'UN PRODUIT AGRICOLE ET ALIMENTAIRE?

Un produit figurant à l'annexe I du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, par exemple:

- ▶ les tomates ou les pommes
- ▶ les céréales
- ▶ les animaux vivants
- ▶ le poisson ou les crevettes
- ▶ le jambon
- ▶ le lait
- ▶ le fromage
- ▶ les fleurs coupées
- ▶ les aliments pour animaux

ainsi que les produits transformés à partir des produits figurant à l'annexe I du TFUE et destinés à l'alimentation humaine, par exemple:

- ▶ le chocolat
- ▶ les sauces ou les plats préparés
- ▶ les produits laitiers transformés par exemple les pâtes à tartiner laitières ou les yaourts



2/ PROTECTION DES FOURNISSEURS PLUS FAIBLES CONTRE DES ACHETEURS PLUS FORTS

Des pouvoirs de négociation asymétriques peuvent contraindre les fournisseurs à subir des pratiques commerciales déloyales. En raison de leur position plus faible, les fournisseurs sont souvent obligés de facto d'accepter des pratiques déloyales afin de pouvoir continuer à vendre leurs produits et conserver des relations commerciales avec les acheteurs de la chaîne d'approvisionnement.

Les «fournisseurs» protégés par la directive sont principalement des agriculteurs, y compris des organisations d'agriculteurs (en coopératives, par exemple). Cependant, les fournisseurs de produits agroalimentaires en aval, tels que les petites et moyennes entreprises ou certaines entreprises de plus grande taille, telles que les fabricants ou les distributeurs, entrent aussi dans le champ d'application de la directive. La directive protège également les agriculteurs et les fournisseurs de produits agroalimentaires situés en dehors

de l'Union. La directive limite les éventuelles pratiques déloyales auxquelles se livrent des acheteurs ou des groupes d'acheteurs, qu'ils soient enregistrés dans le même État que le fournisseur ou dans un autre, même si ce dernier est situé en dehors de l'Union, ou s'il s'agit de pouvoirs publics qui achètent des denrées alimentaires. L'effet contraignant s'applique également aux organisations de producteurs (par exemple les coopératives) lorsqu'elles achètent des produits à leurs agriculteurs membres.

La directive ne s'applique pas aux consommateurs finaux. L'Union dispose d'un ensemble de règles spéciales qui s'appliquent à ces relations entre professionnels et consommateurs.

Qui peut être un fournisseur?

- ✓ Un agriculteur
- ✓ Un transformateur (industrie alimentaire)
- ✓ Un distributeur, par exemple un grossiste
- ✓ Une organisation de producteurs, y compris les coopératives
- ✓ Également les fournisseurs établis en dehors de l'Union

Qui peut être un acheteur?

- ✓ Une organisation de producteurs, y compris les coopératives lorsqu'elles achètent des produits à leurs membres agriculteurs
- ✓ Un transformateur
- ✓ Un distributeur, par exemple un grossiste
- ✓ Un détaillant ou une association de détaillants
- ✓ Des pouvoirs publics
- ✓ Également les acheteurs établis en dehors de l'Union



Pour que la directive s'applique, il faut que le fournisseur ou l'acheteur se trouve dans l'Union.



3/ TAILLE

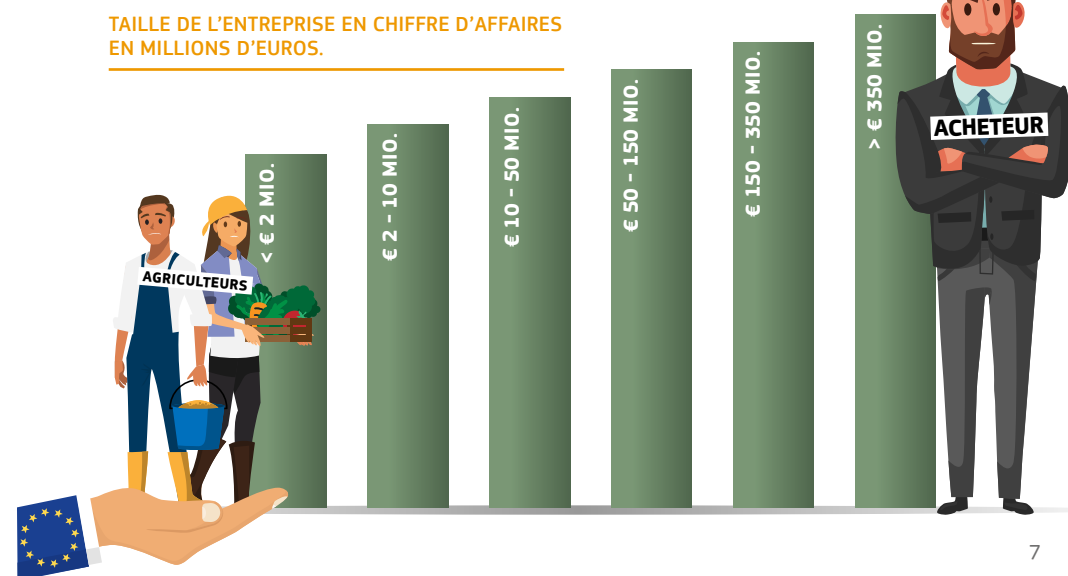
La directive offre une protection tout au long de la chaîne d'approvisionnement agro-alimentaire en fonction de la taille relative des opérateurs. Elle utilise une «approche progressive» fondée sur le chiffre d'affaires en tant que moyen d'estimer les pouvoirs de négociation respectifs des fournisseurs et des acheteurs. L'approche progressive protège un fournisseur contre les pratiques commerciales déloyales auxquelles pourrait se livrer un acheteur économiquement plus fort. Par exemple, un micro-agriculteur dont le chiffre d'affaires est inférieur à 2 millions d'euros est protégé contre des acheteurs dont le chiffre d'affaires est supérieur à 2 millions d'euros. Les petits fournisseurs dont le chiffre d'affaires dépasse 2 millions d'euros, mais n'excède pas 10 millions d'euros, sont protégés contre les acheteurs dont le chiffre d'affaires est supérieur à 10 millions d'euros. L'effet de protection couvre les fournisseurs dont le chiffre d'affaires peut atteindre 350 millions d'euros.

La directive a pour but de protéger uniquement les fournisseurs pour lesquels cette protection est nécessaire en raison de leur faible pouvoir de négociation. Les partenaires commerciaux dont le pouvoir de négociation est plus important (> 350 millions d'euros de chiffre d'affaires) sont souvent en mesure de faire face aux problèmes de négociation sans qu'une intervention réglementaire s'impose. Dans le cas où les États membres souhaiteraient protéger les fournisseurs plus importants, ils pourraient le faire au niveau de leurs législations nationales (en raison de l'approche d'harmonisation minimale qui a été choisie).

Le chiffre d'affaires retenu est établi selon les critères de la recommandation de la Commission sur les PME (2003/361/CE). Cela signifie que pour déterminer le chiffre d'affaires d'un fournisseur ou d'un acheteur, il sera tenu compte également du chiffre d'affaires du groupe auxquels ils peuvent appartenir.

Un fournisseur qui vend aux pouvoirs publics peut compter sur une protection contre les comportements déloyaux éventuels de l'autorité publique, en dehors de toute prise en compte du chiffre d'affaires.

TAILLE DE L'ENTREPRISE EN CHIFFRE D'AFFAIRES EN MILLIONS D'EUROS.



4/ PRATIQUES COMMERCIALES DÉLOYALES INTERDITES

La directive interdit **16 pratiques commerciales déloyales données**. Elle établit une distinction entre une liste «**noire**» et une liste «**grise**» de pratiques. Alors que les pratiques commerciales déloyales de la liste noire sont interdites, quelles que soient les circonstances, les pratiques de la liste grise sont autorisées si le fournisseur et l'acheteur en conviennent au préalable de manière claire et non équivoque. L'obligation de se mettre d'accord de façon claire et non ambiguë vise à garantir la transparence et la prévisibilité: les deux parties savent ce à quoi elles se sont engagées en signant et quels sont leurs droits et obligations.

La directive n'interdit pas les pratiques commerciales déloyales en général, mais cible les pratiques recensées comme les plus dommageables.

PRATIQUES DE LA LISTE NOIRE

Les règles relatives aux pratiques commerciales déloyales figurant sur la liste noire permettent de veiller, par exemple, à ce que les agriculteurs soient payés dans les temps, à ce que les commandes passées auprès d'eux ne soient pas annulées à brève échéance et à ce qu'ils n'aient pas à payer pour les denrées alimentaires gaspillées. Il n'est plus possible aux acheteurs d'annuler leurs commandes de produits périssables à court terme. Les fournisseurs peuvent exiger un contrat écrit et les acheteurs ne peuvent pas les menacer de représailles commerciales lorsqu'ils portent plainte. La liste noire des 10 pratiques déloyales figure en bref ci-dessous:

DIX PRATIQUES COMMERCIALES DÉLOYALES

1. Échéances de paiement de plus de 30 jours pour les produits agricoles et denrées alimentaires périssables
2. Échéances de paiement de plus de 60 jours pour les autres produits agroalimentaires
3. Annulations à brève échéance de commandes de produits agroalimentaires périssables
4. Modifications de contrat décidées unilatéralement par l'acheteur
5. Paiements sans lien avec une transaction spécifique
6. Transfert des risques de perte et de détérioration sur le fournisseur
7. Refus de l'acheteur de confirmer par écrit le contrat de fourniture au fournisseur, malgré les demandes de ce dernier
8. Utilisation abusive de secrets d'affaires par l'acheteur
9. Représailles commerciales exercées par l'acheteur
10. Transfert, vers le fournisseur, des coûts liés à l'examen des plaintes des clients



EXEMPLES DE PRATIQUES COMMERCIALES DÉLOYALES

«*Prévoyant un épisode de températures élevées, un grossiste moyen a commandé une grande quantité de melons à une petite organisation de producteurs agricoles et il en stocke une partie hors chambre froide car celle-ci est trop petite pour une livraison de cette taille. Toutefois, les conditions météorologiques s'avèrent beaucoup plus froides que prévu et le grossiste vend moins de melons — et son stock se dégrade rapidement. Le grossiste doit jeter une partie de la livraison reçue.*

Lorsqu'il paie l'organisation de producteurs, le grossiste déduit alors le prix des melons jetés, ce qui entraîne une perte pour l'organisation de producteurs alors que cette dernière n'a commis aucune faute et que la situation résulte de la mauvaise planification et du défaut de stockage du grossiste. »

«*Le pisciculteur A vend du poisson frais à l'usine de poissons locale (chiffre d'affaires de 40 millions d'euros) en vue de la production de filets de poisson en boîte. Il n'est rémunéré que 40 jours après la livraison du poisson. Comme il ne peut amener l'usine de poisson à modifier ses pratiques de paiement, il porte plainte auprès de l'autorité d'exécution. L'usine de poisson a vent de l'affaire et menace de ne plus traiter avec lui s'il ne retire pas la plainte.*

Dans ce cas, l'usine de poisson s'est livrée à deux pratiques commerciales déloyales: d'une part, en ne payant pas dans les 30 jours un produit périssable, et, d'autre part, en exerçant des représailles commerciales. »



PRATIQUES DE LA LISTE GRISE

Les pratiques grises concernent, par exemple, les activités de promotion, de commercialisation et de publicité pour lesquelles l'acheteur propose certains services au fournisseur pour améliorer la promotion de son produit, mais attend du fournisseur qu'il contribue aux coûts.

SIX PRATIQUES COMMERCIALES DÉLOYALES GRISES PERMISES À CONDITION QU'UN ACCORD PRÉALABLE, CLAIR ET SANS AMBIGUÏTÉ AIT ÉTÉ CONCLU

1. Retour des invendus
2. Paiement du stockage, de l'exposition et du référencement des produits par le fournisseur
3. Paiement de la promotion par le fournisseur
4. Paiement de la commercialisation par le fournisseur
5. Paiement de la publicité par le fournisseur
6. Paiement, par le fournisseur, de l'aménagement des locaux par le personnel de l'acheteur

EXEMPLE D'ACCORD COMMERCIAL ÉQUITABLE



« C'est la saison des barbecues et les côtelettes d'agneau sont en promotion. Le détaillant A veut promouvoir les ventes de côtelettes d'agneau et d'autres produits destinés aux barbecues. Il établit une stratégie commerciale complète, fait de la publicité sur les radios locales et des annonces publicitaires pour les côtelettes d'agneau sont publiées dans sa brochure. Il souhaite que l'agriculteur B participe à cette action de commercialisation en fournissant une plus grande quantité de côtelettes d'agneau à prix réduit et qu'il finance également une partie de la campagne. Le détaillant A consacrera également une zone de son magasin au barbecue et son personnel sera chargé d'y installer un frigo contenant les côtelettes d'agneau. L'agriculteur B estime que cette stratégie est une bonne idée pour promouvoir les ventes de ses produits. Le détaillant A et l'agriculteur local B discutent de la durée et de la portée de la campagne promotionnelle. Ils conviennent de manière claire du prix auquel les côtelettes d'agneau seront livrées et discutent des paiements escomptés et des coûts pour les actions de commercialisation. »

5/ MISE EN ŒUVRE

Les dispositions d'application constituent un élément important de la directive. Les États membres devront désigner une autorité (nouvelle ou existante) chargée de mettre en œuvre les interdictions prévues par la directive. À cette fin, les États membres devraient au minimum conférer un certain nombre de pouvoirs aux autorités chargées de faire appliquer la législation. Il appartient aux autorités d'application de décider de quelle manière elles utiliseront ces pouvoirs pour chacun des cas sur lesquels elles seront amenées à enquêter.

Le pouvoir conféré à l'autorité d'infliger des amendes aux acheteurs qui se livrent à des pratiques commerciales déloyales est important, tout comme celui de publier des

POUVOIRS DES AUTORITÉS D'APPLICATION

- ▶ Pouvoir d'agir à la suite d'une plainte ou d'office
- ▶ Pouvoir d'enquête
- ▶ Pouvoir de mettre fin à une infraction
- ▶ Pouvoir d'infliger des amendes et d'imposer d'autres sanctions
- ▶ Pouvoir de publier les décisions prises

décisions: leur effet est dissuasif. Un autre pouvoir essentiel dans ce contexte est la capacité d'agir d'office et dès réception d'une plainte en tant qu'autorité d'application.

6/ PLAINTES

Les fournisseurs plus faibles avouent trop souvent qu'ils ne peuvent pas se permettre de défendre leurs droits auprès d'une juridiction de droit civil ou commercial. Par conséquent, la directive met l'accent sur les mesures permettant de lever ces obstacles.

TRAITEMENT DES FACTEURS «PEUR» ET «RISQUE FINANCIER»

- ✓ Un fournisseur peut déposer une plainte auprès de l'autorité nationale d'application
- ✓ Un fournisseur peut choisir l'autorité auprès de laquelle il souhaite porter plainte: l'autorité de son État membre ou l'autorité de l'État membre de l'acheteur
- ✓ Le plaignant peut demander à ce que son identité soit protégée
- ✓ Un fournisseur peut s'adresser à une organisation de producteurs (une coopérative, par exemple) ou à d'autres organisations ayant un intérêt légitime à le représenter et à déposer une plainte en son nom
- ✓ L'autorité peut ouvrir des enquêtes de sa propre initiative (par exemple, sur la base de quelques indices transmis anonymement)

7/ COOPÉRATION

La directive introduit un régime de coopération entre les autorités nationales d'application facilité par la Commission européenne. Les autorités se réuniront régulièrement, avec l'aide de la Commission européenne, pour échanger des informations et débattre des meilleures pratiques de mise en œuvre et des nouvelles évolutions des pratiques commerciales déloyales. Elles se prêtent également une assistance mutuelle dans les affaires transfrontières.

MESURES DE COOPÉRATION

- ✓ Réunions régulières entre les autorités et avec la Commission
- ✓ Échange d'informations entre les autorités et avec la Commission par l'intermédiaire d'un site web
- ✓ Les États membres établiront des rapports annuels de mise en œuvre qui seront examinés lors des réunions
- ✓ Création par la Commission d'un site web public contenant des informations sur la législation des États membres



8/ ALLER PLUS LOIN QUE LA DIRECTIVE

Dans le respect du principe de subsidiarité et compte tenu de la législation en vigueur dans de nombreux États membres, la directive prévoit un niveau minimal de protection qui sera uniforme dans l'ensemble des États membres de l'Union.

Les États membres, lors de la transposition de la directive dans leur droit national, peuvent décider d'être plus stricts que la directive et d'étendre sa portée. Toutefois, ils ne peuvent pas offrir un niveau de protection inférieur à celui prévu par la directive.

MESURES DE COOPERATION

- ✓ Les États membres peuvent entre autres prévoir des délais de paiement plus courts pour les produits périssables (20 jours au lieu des 30 prévus par la directive, par exemple).
- ✓ Les États membres peuvent également aller plus loin que la directive en établissant, par exemple, une plus longue liste de pratiques commerciales déloyales ou en protégeant un plus grand nombre de fournisseurs ou également les acheteurs contre certains comportements déloyaux des fournisseurs.

9/ CALENDRIER

La directive devrait encore être adoptée au cours du mandat de l'actuel Parlement européen. Elle sera ensuite publiée au Journal officiel et entrera en vigueur.

24 MOIS

après son entrée en vigueur: les États membres seront tenus de transposer la directive dans leur droit national

30 MOIS

après son entrée en vigueur: les États membres devront appliquer la directive

36 MOIS

après son entrée en vigueur: les contrats existants devront être mis en conformité



CLAUSE DE NON-RESPONSABILITÉ:

Cette publication ne reflète pas nécessairement la position officielle de la Commission européenne.
© Union européenne, 2019 - Reproduction autorisée moyennant mention de la source.

Direction générale de l'agriculture et du développement rural
twitter.com/EUagri-facebook.com/EUagri