

Guides

des bonnes pratiques
contractuelles et commerciales
de l'interprofession laitière



VOLET
« AVAL »







Préambule

Depuis 2010, le contexte réglementaire européen et français a donné un nouvel essor aux relations entre producteurs (individuels ou en OP sans transfert de propriété) et premier acheteur (OP avec transfert de propriété, coopératives ou industriels). La formalisation par écrit des relations contractuelles et l'apparition de nouveaux opérateurs (organisations de producteurs – OP et associations de producteurs – AssOP) ont fait évoluer le paysage historique de la filière laitière.

Les producteurs de lait livrant à des entreprises privées peuvent désormais se regrouper en OP et AssOP pour négocier collectivement et signer des accords contractuels portant sur l'achat et la vente de lait avec les entreprises. Ces nouveaux opérateurs contribuent à la structuration de l'amont de la filière. Ils sont des acteurs incontournables pour mettre en œuvre des démarches commerciales renouvelées.

De leur côté, les associés coopérateurs et leurs coopératives ont dû adapter leurs documents (statuts, règlement intérieur, document unique récapitulatif...) afin d'opérer des effets similaires à la réglementation portant sur la contractualisation obligatoire.

L'évolution de la réglementation européenne et française¹, ainsi que l'issue des travaux des Etats Généraux de l'Alimentation qui se sont déroulés au cours du 2nd semestre 2017 conduisent l'interprofession laitière à (i) faire évoluer le guide qu'elle avait élaboré en mars 2011 pour les relations entre producteurs et le premier acheteur et (ii) rédiger un autre guide portant sur les relations commerciales entre les transformateurs et les acteurs de la distribution.

Ces guides s'inscrivent dans la démarche plus globale de Responsabilité Sociétale « France, Terre de Lait » engagée à la fin de l'année 2017 par la filière laitière, notamment dans l'axe de performance économique.

Objectifs

La France, 2^{ème} producteur de lait européen, est parvenue depuis des années à relever un défi exemplaire : développer une filière laitière compétitive en France et à l'international, tout en préservant un savoir-faire original et une production laitière répartie sur tout le territoire.

Le challenge est d'assurer la compétitivité et la durabilité de la filière, de l'amont à l'aval, dans un contexte où tous les acteurs économiques s'accordent à dire que les relations commerciales doivent être loyales, équilibrées et durables. L'enjeu de ces relations contractuelles et commerciales est bien la création de valeur et sa meilleure répartition entre l'ensemble des opérateurs.

Les représentants de la filière laitière sont convaincus que ces principes de bonnes pratiques constituent un guide utile pour les opérations commerciales qui soit garant de la liberté contractuelle, de la compétitivité et de la confiance des opérateurs, autant d'éléments nécessaires au commerce, à la dynamique territoriale, à l'emploi agricole, à l'innovation et au développement durable. Le maintien d'un tissu laitier sur le territoire est en effet un enjeu majeur de filière : ambiance laitière, réponse aux enjeux sociétaux, limitation de la charge de travail par actif, etc.

Avec ces guides, la filière laitière se veut le moteur d'une volonté partagée de rénover les relations contractuelles et commerciales tout au long de la chaîne d'approvisionnement alimentaire. Ces guides font référence à des indicateurs objectifs, pertinents et portés à la connaissance de l'ensemble des opérateurs économiques de la filière afin d'éclairer

¹ [Notamment : Règlement \(UE\) n° 1308/2013](#) du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 dit "OCM unique", [Règlement \(UE\) 2017/2393](#) du Parlement européen et du Conseil du 13 décembre 2017 dit "Omnibus", [loi n° 2014-1170](#) du 13 octobre 2014 d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt dite "Loi d'Avenir", [loi n° 2014-344](#) du 17 mars 2014 relative à la consommation dite "Loi Consommation", [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 dite "Loi Sapin 2", [loi n° 2018-938](#) du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous dite "Loi Alimentation".



leur prise de décisions commerciales individuelles. Ces indicateurs sont publiés dans un [tableau de bord](#) régulièrement mis à jour par le CNIEL.

A cette fin, les collèges de l'interprofession, les OP/assOP et la distribution appellent de leurs vœux une démarche contractuelle et commerciale renouvelée, s'appuyant notamment sur les principes figurant dans les présents guides dans la lignée des conclusions des Etats Généraux de l'Alimentation.

Ce document comporte deux volets distincts mais partageant des principes communs à l'ensemble des opérateurs de la chaîne de valeur :

- Un **guide « amont »** concernant spécifiquement les relations contractuelles entre les producteurs et leurs acheteurs
- Un **guide « aval »** concernant plus particulièrement les relations commerciales entre les transformateurs et les distributeurs.

Principes généraux

Pour aider les entreprises et les producteurs de lait à actualiser les contrats et les engagements qui régissent leurs relations, les membres du CNIEL, les OP/assOP et les acteurs du commerce et de la distribution conviennent de la rédaction de Guides des Bonnes Pratiques Contractuelles et Commerciales visant notamment à éclairer les parties sur les textes réglementaires en vigueur.

Les principes contenus dans ces Guides des Bonnes Pratiques Contractuelles et Commerciales éclairent les acteurs de la filière tout au long du processus de négociations contractuelles.

Ces Guides des Bonnes Pratiques Contractuelles et Commerciales visent également à mettre en avant des bonnes pratiques et à lutter contre les pratiques commerciales déloyales.

Les parties contractantes agissent dans le strict respect de la législation applicable, notamment du droit de la concurrence.

Les Guides des Bonnes Pratiques Contractuelles et Commerciales s'attacheront à reprendre les spécificités liées à chacun des opérateurs (notamment le droit coopératif, le droit privé et le droit commercial).

Les collèges composant l'Interprofession rappellent que les parties au contrat doivent respecter l'ensemble des accords interprofessionnels nationaux et régionaux étendus par les Pouvoirs Publics.

Enfin, les Guides des Bonnes Pratiques Contractuelles et Commerciales s'appuient notamment sur les objectifs de la Supply Chain Initiative du 29 novembre 2011 (document joint).



Guide des Bonnes Pratiques contractuelles et commerciales

Aval laitier (Transformateurs/distributeurs)

Le Guide aval des Bonnes Pratiques Contractuelles et Commerciales est un outil au service des transformateurs laitiers et de leurs partenaires commerciaux – les acteurs de la distribution. Il rappelle les éléments essentiels à reprendre dans une relation commerciale entre un vendeur de produits laitiers et un distributeur tout en préservant les spécificités de la filière laitière.

Ce guide résume les dispositions proposées d'un commun accord par les collèges qui constituent le CNIEL et les représentants de la distribution française, pour favoriser des relations commerciales plus efficaces et garantes de création de valeur et d'une meilleure répartition de celle-ci pour l'ensemble des acteurs de la filière laitière (y compris les producteurs de lait).

Ce guide est applicable à toutes les négociations commerciales concernant des produits issus d'exploitations établies sur le territoire français et destinés à une commercialisation en France.

Il reprend les dispositions suivantes :

- La désignation du prix et de son évolution ;
- La montée en gamme.

Les autres dispositions, figurant en annexe 1, reprennent la *Supply Chain Initiative* du 29 novembre 2011.



Détermination du prix et de son évolution

Les Etats Généraux de l'Alimentation se sont largement intéressés à la question du partage de la valeur dans le secteur agricole et alimentaire. A cet égard, l'objectif de la filière est d'améliorer les liens entre les prix à la production et la valeur ajoutée tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

Dans le respect de la réglementation en vigueur et notamment des règles de concurrence, pourront être adoptées des clauses types de répartition de la valeur.

Rappel des principaux textes en vigueur

Détermination du prix

Contrats de vente : article [1591](#) du Code civil
Référence Code de commerce ([L.441-7](#) du Code de commerce et [L.441-9](#), [L.441-10](#) ; du Code de commerce)
Article [L.631-24-1](#) du Code rural (Loi EGAlim)

Le tableau de bord des indicateurs de référence est accessible à tous sur [ce lien](#).

Clause de renégociation

Article [L.441-8](#) du Code de commerce
+ Article [D 441-7](#) du Code de commerce sur ce que doit être le compte-rendu

Revente à perte

Article [L.442-2](#) du Code de commerce
Projet d'ordonnance SRP (projet en cours d'écriture)

Seuil de revente à perte et Promotions

Ordonnance n° [2018-1128](#) du 12 décembre 2018 relative au relèvement du seuil de revente à perte et à l'encadrement des promotions pour les denrées et certains produits alimentaires

Prix abusivement bas

Ordonnance n° [2019-358](#) du 24 avril 2019 relative à l'action en responsabilité pour prix abusivement bas

Bonnes pratiques et/ou usages interprofessionnels

Pour les besoins des parties au contrat et en vue d'éclairer l'ensemble des opérateurs de la filière, l'interprofession publie régulièrement un [tableau de bord d'indicateurs](#).

Dans les modalités de détermination du prix qui leur sont propres, les parties au contrat pourront s'appuyer sur ces indicateurs.

L'interprofession promeut un comportement loyal de tous les acteurs de la filière dans le cadre de négociations commerciales qui reposent notamment sur des indicateurs objectifs. Dans le cadre de ces négociations de bonne foi, les opérateurs s'appuieront sur un mécanisme « en cascade » de prise en compte par les contrats en aval des indicateurs mentionnés dans les contrats conclus à l'amont afin d'assurer, dans le respect des règles de concurrence et du secret des affaires, une plus grande transparence entre les différents maillons de la chaîne de valeur - y compris en termes de mix-produits et d'origine payé au producteur avec le prix du produit transformé.



La montée en gamme

Rappel des textes en vigueur sur le sujet / Jurisprudence en cours

Article [L.442-6](#) du Code de commerce

[Règlement \(UE\) n° 1308/2013](#) du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 dit "OCM unique"

Bonnes pratiques et/ou usages interprofessionnels

La filière laitière a pour ambition d'offrir aux consommateurs des produits laitiers diversifiés et conformes à leurs attentes par le biais de segmentations clairement identifiables², notamment par le développement de produits laitiers issus de l'agriculture biologique, des produits issus de vaches laitières garanties nourries sans OGM, des produits issus de vaches laitières ayant un accès à un nombre de jours minimum de pâturage, des produits sous signes officiels de qualité...

Ces produits nécessitent des efforts d'adaptation pour l'ensemble des acteurs de la filière laitière (producteurs et transformateurs) qui engendrent des coûts supplémentaires (à la fois en termes d'innovation, d'investissement matériel, immatériel et de logistique³).

La pérennité de la démarche sera assurée par la prise en compte de ces coûts et des valeurs supplémentaires lors des négociations commerciales avec les opérateurs du commerce et de la distribution.

² Plan de filière « France Terre de lait » - Décembre 2017

³ Notamment des coûts de production supplémentaires pour les éleveurs, de mise en place de circuits de collecte et de lignes de production dédiées/séparées, de R&D en amont et en aval.

Annexe 1

Supply Chain Initiative

Relations verticales au sein de la chaîne d'approvisionnement alimentaire : Principes de bonnes pratiques

29 novembre 2011



VOLET
« AVAL »



Relations verticales au sein de la chaîne d'approvisionnement alimentaire: Principes de bonnes pratiques

Proposés par les principaux membres de la plateforme interentreprises

AIM

CEJA

CELCAA

CLITRAVI

Copa Cogeca

ERRT

EuroCommerce

Euro Coop

FoodDrinkEurope

UEAPME

UGAL

Afin de respecter la législation en vigueur sur la concurrence, le présent document ne doit pas être discuté ni utilisé d'une autre façon dans des communications visant à coordonner directement ou indirectement des stratégies commerciales.

Introduction¹

Les institutions européennes ainsi que plusieurs États membres ont signalé l'existence de problèmes liés à la chaîne d'approvisionnement alimentaire et sont convenus que des solutions devaient être trouvées².

À la suite d'une demande formulée le 10 mars 2011 par la Commission européenne sur la plateforme interentreprises (Business-to-Business - B2B) du Forum à haut niveau sur l'amélioration du fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, un dialogue a été ouvert entre différentes parties prenantes pour débattre des pratiques loyales/déloyales tout au long de cette chaîne. L'objectif de ce dialogue est de contribuer au processus du Forum à haut niveau, sur la base du mandat de la plateforme. Le cœur du débat a porté sur la recherche d'une solution à la situation d'asymétrie et aux éventuels abus de pouvoir de négociation par certains acteurs de la chaîne d'approvisionnement alimentaire.

Les conclusions de ce dialogue entre parties prenantes sont présentées ici sous la forme d'un ensemble de bonnes pratiques et d'une liste d'exemples de pratiques loyales et déloyales dans les relations commerciales verticales. Ces conclusions démontrent i) la reconnaissance que des pratiques commerciales déloyales existent sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement alimentaire et ii) la volonté des parties prenantes de mettre fin à ces pratiques de manière consensuelle et efficace.

Les multiples parties prenantes participant à ce dialogue sont convaincues que ces principes de bonnes pratiques constituent un cadre pour les opérations commerciales qui respecte la liberté contractuelle, garantit la compétitivité, la confiance et la continuité, autant d'éléments nécessaires au développement du commerce, de l'innovation et aux trois piliers du développement durable (économique, social et environnemental). À terme, ces éléments bénéficieront aux consommateurs et à la société dans son ensemble.

Cette démarche vient en complément de l'élaboration de bonnes pratiques ECR, conçues pour optimiser toute la chaîne de valeur en vue de mieux répondre aux attentes des clients, plus rapidement et à moindre coût.

¹ Le BEUC, Bureau européen des unions de consommateurs, a suivi les travaux en tant qu'observateur. Le BEUC considère que les principes généraux et particuliers des bonnes pratiques sont raisonnables et globalement conformes aux bonnes pratiques dans les affaires civiles et commerciales. Le BEUC s'interroge en revanche sur la manière dont leur application sera assurée sur les marchés de l'UE.

² Notamment, les recommandations finales du Groupe à haut niveau (Final Recommendations of the High Level Group - HLG.006), la communication concernant une chaîne d'approvisionnement alimentaire plus performante en Europe (COM(2009) 591), le rapport Exercice de surveillance du marché du commerce et de la distribution (COM(2010) 355), l'Acte pour le marché unique (COM(2011) 206/4), le rapport Bové (2009/2237(INI)), le rapport Corazza-Bildt (2010/2109(INI)) ainsi que diverses initiatives publiques et privées entre autres au Royaume-Uni, en France, en Espagne, en Roumanie, en Hongrie et en Irlande.

Les principes et exemples ci-dessous tiennent compte du rôle clé joué par les PME dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire.

Le respect des principes de bonnes pratiques énoncés ci-après encouragera les exemples de pratiques loyales et découragera les pratiques déloyales, dont quelques-unes sont recensées dans le présent document.

Principes de bonnes pratiques

Les parties contractantes agissent dans le strict respect de la législation applicable, notamment le droit de la concurrence.

Principes généraux:

- A. **CONSOMMATEURS:** les parties contractantes s'efforcent de toujours prendre en compte les intérêts du consommateur et la durabilité générale de la chaîne d'approvisionnement dans leurs relations interentreprises. Les parties contractantes s'efforcent de garantir une efficacité maximale et une optimisation des ressources dans la distribution des biens tout au long de la chaîne d'approvisionnement.
- B. **LIBERTÉ CONTRACTUELLE:** les parties contractantes sont des entités économiques indépendantes qui respectent le droit de chacun à fixer sa propre stratégie et politique de gestion, y compris la liberté de choisir en toute indépendance de s'engager ou non dans un accord.
- C. **LOYAUTÉ:** les parties contractantes s'efforcent de se traiter mutuellement de manière responsable, en toute bonne foi et avec une diligence professionnelle.

Principes particuliers:

- 1. **ACCORDS ÉCRITS:** les accords devraient revêtir la forme écrite, sauf en cas d'impossibilité ou lorsque les accords oraux sont acceptables et satisfaisants pour les deux parties. Ils doivent être clairs et transparents, prévoir autant d'éléments pertinents et prévisibles que possible et inclure les droits et les procédures de résiliation.
- 2. **PRÉVISIBILITÉ:** aucune modification unilatérale des termes du contrat n'est apportée à moins que cette éventualité ainsi que ses circonstances et conditions n'aient été convenues au préalable. Les accords devraient définir la procédure de discussion entre les deux parties pour toute modification nécessaire à la mise en œuvre de l'accord ou à la suite de circonstances imprévisibles, comme indiqué dans l'accord.
- 3. **RESPECT:** les accords doivent être respectés.
- 4. **INFORMATIONS:** les échanges d'informations se font dans le strict respect du droit de la concurrence et des autres lois en vigueur, et les parties devraient prendre des précautions raisonnables afin de garantir que les informations fournies sont correctes et ne sont pas trompeuses.
- 5. **CONFIDENTIALITÉ:** la confidentialité des informations doit être respectée, sauf si ces informations sont déjà publiques ou ont été obtenues par la partie destinataire, de manière indépendante, légale et de bonne foi. Toute information confidentielle est utilisée par la partie destinataire exclusivement aux fins pour lesquelles elle a été communiquée.
- 6. **RESPONSABILITÉ POUR RISQUE:** toutes les parties contractantes de la chaîne d'approvisionnement devraient supporter leurs propres risques entrepreneuriaux.
- 7. **DEMANDE JUSTIFIABLE:** les parties contractantes ne recourent pas à la menace pour obtenir des avantages injustifiés ou pour transférer un coût injustifié.

Pratique	Exemples de <u>pratiques déloyales</u>	Exemples de <u>pratiques loyales</u>
Accords - écrits / oraux	<ul style="list-style-type: none"> • Refus ou abstention de coucher par écrit certains termes essentiels. Cela rend encore plus difficile l'établissement des intentions des parties et la détermination de leurs droits et obligations dans le cadre du contrat. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les parties contractantes s'assurent que l'accord revêt la forme écrite, à moins que cela ne soit pas possible ou qu'un accord oral soit acceptable et satisfaisant pour toutes les parties. L'accord détaille les circonstances précises et les règles selon lesquelles les parties peuvent conjointement modifier les termes de l'accord, en temps opportun et de manière éclairée, y compris la procédure de fixation des indemnisations nécessaires pour tous les coûts engendrés pour chacune des parties. • Les dispositions du contrat écrit sont claires et transparentes. • Lorsque les contrats ne revêtent pas la forme écrite, l'une des parties envoie une confirmation écrite ultérieurement.
Conditions générales de vente	<ul style="list-style-type: none"> • Imposition de conditions générales de vente contenant des clauses déloyales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilisation de conditions générales de vente facilitant l'activité commerciale et contenant des clauses loyales.
Résiliation	<ul style="list-style-type: none"> • Résiliation unilatérale d'une relation commerciale sans préavis, ou avec un préavis d'une durée exagérément courte et sans raison objectivement justifiée, par exemple au motif que les objectifs de vente unilatéraux n'ont pas été atteints. 	<ul style="list-style-type: none"> • La résiliation unilatérale de l'accord respecte l'accord et la procédure prévue; elle est conforme à la législation applicable.
Sanctions contractuelles	<ul style="list-style-type: none"> • Les sanctions contractuelles sont appliquées de manière opaque et sont disproportionnées par rapport au préjudice. • Les sanctions sont imposées sans avoir aucune justification dans l'accord ou dans le droit applicable. 	<ul style="list-style-type: none"> • Si l'une des parties manque à ses obligations, les sanctions contractuelles sont appliquées de façon transparente, conformément à l'accord et proportionnellement au préjudice. • Les sanctions contractuelles sont convenues préalablement, sont proportionnelles pour les deux parties et s'appliquent en réparation du préjudice.
Actions unilatérales	<ul style="list-style-type: none"> • Modifications unilatérales rétroactives non contractuelles du coût ou du prix des produits ou services. 	<ul style="list-style-type: none"> • Un contrat précise les circonstances et conditions légitimes dans lesquelles une action unilatérale ultérieure peut être autorisée.
Informations	<ul style="list-style-type: none"> • Rétention d'informations essentielles pertinentes pour l'autre partie dans le cadre de négociations contractuelles et que cette autre partie pourrait légitimement être en droit de recevoir. • L'une des parties contractantes utilise ou partage avec un tiers des informations sensibles fournies sous le sceau de la confidentialité par l'autre partie contractante sans le consentement de cette dernière, de manière à obtenir un avantage compétitif. 	<ul style="list-style-type: none"> • Communication d'informations essentielles à l'autre partie dans le cadre de négociations contractuelles en garantissant l'utilisation à bon escient de ces informations.

Répartition du risque entrepreneurial	<ul style="list-style-type: none"> • Transfert d'un risque injustifié ou disproportionné sur une partie contractante, par exemple en imposant une garantie de marge par un paiement pour absence de performance. • Imposition du financement des propres activités commerciales d'une partie contractante. • Imposition du financement du coût d'une campagne de promotion. • Tentative d'empêcher une partie contractante de réaliser la commercialisation et la promotion légitime de ses produits. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les opérateurs rencontrent des risques qui leur sont propres aux différentes étapes de la chaîne d'approvisionnement, et qui sont liés aux bénéfices potentiels qu'ils peuvent tirer de leur activité dans ce domaine. Tous les opérateurs endossent la responsabilité de leurs propres risques sans essayer de transférer indûment leurs risques sur d'autres parties. • Transfert de risques négocié et accepté par les parties en vue d'obtenir une situation gagnant-gagnant. • Les parties contractantes acceptent les conditions générales de vente correspondant à leurs contributions aux activités propres et/ou aux activités promotionnelles de chacune des parties.
Primes de référencement (accès moyennant paiement initial)	<ul style="list-style-type: none"> • Imposition de primes de référencement disproportionnées par rapport au risque encouru par le stockage d'un nouveau produit. 	<ul style="list-style-type: none"> • Si primes de référencement destinées à atténuer le risque encouru par le stockage d'un nouveau produit : celles-ci sont convenues entre les deux parties et sont proportionnelles au risque encouru.
Menace d'interruption d'activité	<ul style="list-style-type: none"> • Menace d'interruption d'activité ou de résiliation de la relation commerciale en vue d'obtenir un avantage sans justification objective, par exemple en pénalisant une partie contractante pour avoir fait valoir ses droits. • Demande de paiement pour des services non rendus ou des marchandises non livrées, ou demande de paiement ne correspondant manifestement pas à la valeur/au coût du service fourni. 	<ul style="list-style-type: none"> •
Ventes liées	<ul style="list-style-type: none"> • Imposition à une partie contractante de l'achat ou de la fourniture d'un ensemble de produits ou services liés à un autre ensemble de produits ou services, provenant soit de l'une des parties contractantes soit d'un tiers déterminé . 	<ul style="list-style-type: none"> • Les parties contractantes conviennent de lier certains produits ou services qui améliorent l'efficacité et/ou la durabilité de la chaîne d'approvisionnement dans son ensemble et bénéficient aux consommateurs et aux deux parties contractantes.
Livraison et réception des biens	<ul style="list-style-type: none"> • Interruption délibérée du calendrier de livraison ou de réception en vue d'obtenir un avantage injustifié. 	<ul style="list-style-type: none"> • Le respect du calendrier convenu des livraisons permet aux fournisseurs de planifier à l'avance leurs processus de production et de fabrication ainsi que leurs agendas de livraison, et permet aux acheteurs d'organiser la réception, le stockage et la mise en rayon des marchandises livrées. • Si l'une des parties a besoin d'avancer, de retarder, ou de fractionner une livraison ou une réception, elle en informe l'autre partie dès que possible et conformément à l'accord écrit.