

REGULATION CONCURRENTIELLE



Droit de la concurrence et secteur agricole

Lignes directrices



Juillet 2020

Avant-propos	1
FICHE N° 1 : LES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES	3
Fiche 1-1 : Les ententes	4
• Qu'est-ce qu'une entente illicite ?	4
• L'exemption générale	5
• L'exemption par catégorie appliquée aux démarches dites tripartites	6
Fiche 1-2 : Les abus de position dominante	8
FICHE N° 2 : L'APPLICATION DU DROIT DE LA CONCURRENCE AU SECTEUR AGRICOLE	10
FICHE N° 3 : LES POSSIBILITES D'ACTION POUR LES PRODUCTEURS AGRICOLES	12
Fiche 3-1 : La dérogation expresse à l'applicabilité de l'article 101 du TFUE	13
• Quelles sont les pratiques concernées par la dérogation expresse de l'article 101 du TFUE ?	14
• La clause de sauvegarde de la concurrence	15
Fiche 3-2 : Les autres dérogations	16
• L'article 209 du règlement 1308/2013	16
• La dérogation en cas de crise prévue à l'article 222 du règlement 1308/2013	16
Fiche 3-3 : Synthèse des possibilités d'action pour les producteurs agricoles	18
FICHE N° 4 : LES POSSIBILITES D'ACTION POUR LES OI	20
Fiche 4-1 : La production d'information économique générale visant à mieux connaître le marché	23
• Les indices et indicateurs émis par une OI ne doivent pas revêtir de caractère normatif et ne doivent pas s'assimiler à des recommandations de prix	23
• Les modalités de recueil des informations doivent garantir l'anonymat des entreprises participant à l'échange d'informations et ne doivent pas permettre aux acteurs d'identifier les données individuelles de chacun	25
Fiche 4-2 : L'élaboration de contrats types	27
Fiche 4-3 : Comment les OI peuvent-elles sécuriser leurs accords ?	28
FICHE N° 5 : LES DEROGATIONS SPECIFIQUES EN MATIERE DE REGULATION DES VOLUMES	30
• La régulation des volumes pour les fromages et jambons sous signe de qualité	30
• La régulation dans le secteur des vins	31

ANNEXES	
Annexe 1 : L'articulation du droit de l'Union européenne et du droit national	33
• La primauté du droit de l'Union européenne sur le droit nationale	33
• La notion d'affectation du commerce entre les Etats Membres	33
• Le rôle de la Commission européenne en matière de concurrence	34
Annexe 2 : Les notions d'objet et d'effet anticoncurrentiel	35
• S'agissant des ententes	35
• S'agissant des abus de position dominante	36
Annexe 3 : Les OP et les AOP	37
• Qu'est-ce qu'une organisation de producteurs ?	37
• Quels sont les objectifs des OP ?	37
Annexe 4 : Distinction entre les missions des OP/AOP et celles des ODG	39
Annexe 5 : La reconnaissance des OP et des AOP	40
• Qui accorde la reconnaissance aux OP et aux AOP ?	40
• Quelles conditions doit remplir une OP pour être reconnue ?	40
Annexe 6 : Quelles sont les conditions spécifiques au secteur du lait et des produits laitiers	45
Annexe 7 : les organisations interprofessionnelles	46
• Qu'est-ce qu'une OI ?	46
• Quelle est la vocation des OI ?	46
• La reconnaissance des OI	47
Annexe 8 : L'extension des accords interprofessionnels	48
Annexe 9 : L'articulation des pouvoirs entre la DGCCRF et l'ADLC	49

AVANT-PROPOS

Les présentes lignes directrices sont destinées à fournir aux acteurs du secteur agricole un support pédagogique sur les exigences de respect du droit de la concurrence dans les conditions spécifiques au secteur prévues par le [règlement n°1308/2013 relatif à l'organisation commune des marchés agricoles](#)¹ (règlement OCM), modifié par le [règlement n°2017/2393 du 13 décembre 2017](#)² (règlement Omnibus)

Elles s'inscrivent dans la continuité de [l'avis 18-A-04 du 3 mai 2018 relatif au secteur agricole](#) de l'Autorité de la concurrence (ADLC) sollicité par le ministre de l'Economie pour clarifier les possibilités offertes aux acteurs du secteur agricole pour structurer les filières et adapter le plus efficacement l'offre à la demande, en consolidant les apports issus de la jurisprudence et des modifications réglementaires les plus récentes.

Elles constituent un outil d'accompagnement pour la mise en œuvre de [la 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](#).

Elles ont pour vocation d'aider à sécuriser les actions des filières concernées sous l'angle du droit de la concurrence, par une mise en œuvre adéquate du cadre en vigueur.

Elles doivent apporter davantage de sécurité juridique aux acteurs et éviter deux types de comportements qui atténueraient l'efficacité de la régulation : celui d'enfreindre les règles de concurrence ou, au contraire, de ne pas suffisamment exploiter toutes les possibilités liées aux dérogations à ces règles.

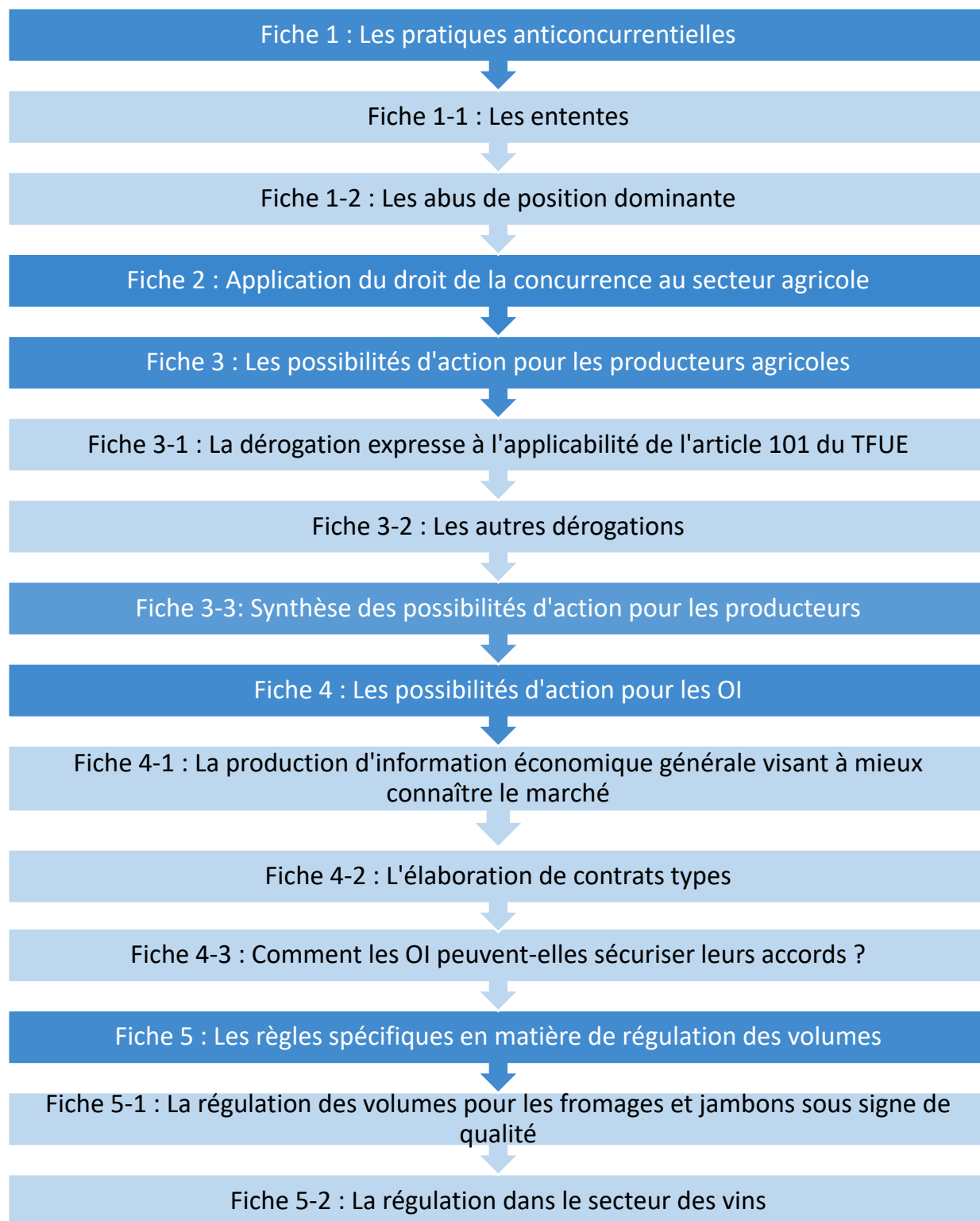
Les présentes lignes directrices traitent des accords, pratiques et décisions régis par le règlement (UE) n° 1308/2013 portant organisation commune des produits des marchés agricoles. Elles pourront être complétées par des fiches ultérieures sur [le règlement \(UE\) n° 1379/2013](#) du Parlement européen et du Conseil du 11 décembre 2013 portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche et de l'aquaculture³.

¹ Règlement (UE) n° 1308/2013 du parlement européen et du conseil du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles et abrogeant les règlements (CEE) n° 922/72, (CEE) n° 234/79, (CE) n° 1037/2001 et (CE) n° 1234/2007 du Conseil

² Règlement (UE) 2017/2393 du Parlement européen et du Conseil du 13 décembre 2017 modifiant les règlements (UE) n° 1305/2013 relatif au soutien au développement rural par le Fonds européen agricole pour le développement rural (Feader), (UE) n° 1306/2013 relatif au financement, à la gestion et au suivi de la politique agricole commune, (UE) n° 1307/2013 établissant les règles relatives aux paiements directs en faveur des agriculteurs au titre des régimes de soutien relevant de la politique agricole commune, (UE) n° 1308/2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles et (UE) n° 652/2014 fixant des dispositions pour la gestion des dépenses relatives, d'une part, à la chaîne de production des denrées alimentaires, à la santé et au bien-être des animaux et, d'autre part, à la santé et au matériel de reproduction des végétaux

³ Règlement (UE) n° 1379/2013 du Parlement européen et du Conseil du 11 décembre 2013 portant organisation commune des marchés dans le secteur des produits de la pêche et de l'aquaculture, modifiant les règlements (CE) n° 1184/2006 et (CE) n° 1224/2009 du Conseil et abrogeant le règlement (CE) n° 104/2000 du Conseil

Ces lignes directrices sont susceptibles d'être mises à jour, au fur et à mesure des évolutions futures. Elles sont divisées en 5 fiches :



FICHE N° 1 : LES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES

La politique de la concurrence est un instrument au service du bon fonctionnement de tous les marchés, y compris agricoles

L'objectif de la politique de la concurrence est de permettre aux acteurs économiques de contribuer à la croissance de l'économie dans un cadre loyal, permettant de faire prévaloir leurs mérites dans une compétition ouverte.

Le droit de la concurrence lutte en particulier contre les ententes illicites qui freinent l'innovation et grèvent le pouvoir d'achat par des hausses de prix artificielles. Le bon fonctionnement de la concurrence n'est pas seulement un moyen de garantir aux consommateurs des prix compétitifs mais aussi un moyen de stimuler l'innovation et de garantir des règles loyales œuvrant à des relations équilibrées : nouveaux produits, nouvelles techniques de production, montée en gamme, qualité des produits, etc... La concurrence n'est pas seulement bénéfique aux consommateurs, mais aussi aux entreprises, auxquelles elle permet de lutter à armes égales sur le marché en valoir leurs atouts propres.

Par ailleurs, les instruments spécifiques au secteur agricole promeuvent certaines formes de coopération et rendent expressément licites des ententes mises en œuvre par les organisations de producteurs (OP) et les associations d'organisations de producteurs (AOP) reconnues, dès lors qu'elles remplissent les conditions dérogatoires (voir fiche n°3).

Ces dérogations sont destinées à adapter l'application du droit de la concurrence aux spécificités des marchés agricoles notamment la volatilité des cours, le caractère périssable et non stockable de la plupart des produits, le déséquilibre entre l'amont et l'aval de la chaîne agro-alimentaire.

L'une des trois branches du droit de la concurrence est le droit des pratiques anticoncurrentielles, relatif à l'interdiction des ententes et des abus de position dominante. Les deux autres concernent le contrôle des concentrations, et celui des aides d'Etat (au plan européen).

Le droit de la concurrence sanctionne les comportements par lesquels les entreprises abusent de leur pouvoir de marché

Ainsi sont prohibées les ententes illicites, c'est à-dire celles qui ne sont pas exemptables et celles qui ne bénéficient pas d'un régime dérogatoire express, et les abus de position dominante.

L'article 101 du TFUE prohibe les ententes anticoncurrentielles

• voir fiche n°1-1 relative aux ententes

L'article 102 du TFUE prohibe les abus de position dominante

• voir fiche n°1-2 relative aux abus de position dominante

Dès lors qu'il y a affectation du commerce entre les Etats membres, l'autorité nationale de concurrence doit appliquer le droit de l'Union. Si le commerce entre Etats membres n'est pas affecté, ce sont les règles nationales de concurrence qui s'appliquent, en l'occurrence les articles [L 420-1](#) et [L 420-2](#) du Code de Commerce.

Précisions complémentaires sur la primauté du droit communautaire et l'affectation du commerce intra-communautaire : voir annexe 1

Précisions complémentaires sur l'articulation des pouvoirs entre DGCCRF et ADLC : voir annexe 9

FICHE N° 1-1 : LES ENTENTES

Le droit de la concurrence ne prohibe pas toutes les formes d'accords entre entreprises, mais seulement celles dont les effets négatifs sur le fonctionnement du marché l'emportent sur les effets bénéfiques.

Qu'est-ce qu'une entente illicite ?

Une entente anticoncurrentielle est un accord ou une action concertée qui a pour objet ou peut avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur un marché de produits ou de services déterminé. Cette entente peut prendre diverses formes (écrite ou orale, expresse ou tacite, horizontale entre concurrents sur un même marché ou verticale, comme par exemple entre un producteur et un distributeur).

L'entente implique un accord de volontés, ce qui suppose que les parties concernées disposent d'une autonomie de décision suffisante les unes par rapport aux autres. Ainsi, ne peuvent être qualifiées d'ententes des pratiques associant deux filiales d'un même groupe qui ne disposent d'aucune autonomie propre.

De façon générale, les exemples les plus courants d'ententes anticoncurrentielles sont celles :

portant sur les prix de revente
aux consommateurs

visant à répartir entre plusieurs
entreprises les marchés ou les
clients

visant à limiter la production de
manière concertée pour
augmenter artificiellement les
prix

Exemples d'ententes préjudiciables aux producteurs :

Décision n° 07-D-16 du 9 mai 2007 relative à des pratiques sur les marchés de la collecte et de la commercialisation des céréales

Situation : 4 coopératives ont introduit une clause de non concurrence dans le règlement intérieur du groupement d'intérêt économique qu'elles avaient constitué interdisant à leurs membres de démarcher les coopérateurs de chacune des autres coopératives.

Analyse : Cette clause empêchait les agriculteurs parvenus à la fin de leur engagement dans une coopérative de changer pour une coopérative plus performante.

Le Conseil de la concurrence a considéré que cette clause constituait un facteur de cristallisation des parts de marché. Il a sanctionné respectivement les coopératives à hauteur de 150 000 euros, 10 000 euros, 65 000 euros, et 90 000 euros.

Décision n° 13-D-03 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur du porc charcutier

Situation : Cinq entreprises d'abattage de porcs se sont entendues pour diminuer de façon coordonnée leurs abattages de porcs au cours de l'année 2009, sur des périodes successives couvrant au total 12 semaines.

Analyse : Cette diminution concertée des abattages a visé à influencer sur le prix du porc au Marché du porc breton (MPB), qui sert de référence au niveau national. En effet, la baisse artificielle de la demande de porcs vivants a engendré des baisses de prix significatives au détriment des éleveurs-producteurs. La pratique a été mise en œuvre par de grands abattoirs vis-à-vis d'éleveurs peu à même de déjouer les effets de cette entente occulte, la mise en vente des porcs par ces derniers dépendant fortement de la maturité des bêtes, au regard des exigences de qualité propres à la viande porcine.

Le montant des sanctions prononcées s'est élevé à 4 512 621 €.

L'exemption générale

Un régime d'exemption, applicable à tous les secteurs y compris le secteur agricole, peut s'appliquer à certaines ententes ([article 101](#), paragraphe 3). En droit national, l'article L 420-4, I, 2° du Code de Commerce prévoit également un régime d'exemption avec des critères d'application similaires.

L'appréciation s'effectue en deux étapes. La première consiste à déterminer si un accord entre entreprises, qui est susceptible d'affecter le commerce entre États membres, a un objet anticoncurrentiel ou des effets anticoncurrentiels réels ou potentiels.

La seconde étape, qui n'a lieu d'être que s'il est avéré qu'un accord restreint le jeu de la concurrence, consiste à déterminer les effets pro concurrentiels produits par cet accord et à voir si ces effets positifs l'emportent sur les effets anticoncurrentiels.

L'octroi de l'exemption individuelle au titre du progrès économique est alors subordonné à quatre conditions cumulatives :

Des gains d'efficience

- l'accord doit contribuer à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique
- Il ne s'agit pas d'avantages subjectifs permettant aux entreprises participant à cet accord d'accroître leurs bénéfices, de maintenir ou conquérir des parts de marché mais à des avantages objectifs sensibles, de nature à compenser les inconvénients qui en résultent pour la concurrence. Il convient de déterminer quels sont les avantages objectifs apportés par l'accord et quelle est l'importance économique de ces gains d'efficience
- **Exemples de gain d'efficience :**
 - **Améliorer la production :** réalisation d'économies d'échelle ou de gamme, la mise en commun de savoir-faire peut conduire à l'amélioration de la qualité et à l'accroissement de la variété des produits ainsi qu'à accroître l'efficience de la production.
 - **Améliorer la distribution des produits :** réalisation d'économies d'échelle et de gamme, peut permettre d'atteindre des marchés de plus grande taille ou de faire face à un regroupement de la demande.
 - **Promouvoir le progrès technique :** la mise en commun de connaissances et d'actifs complémentaires peut mener à l'accélération et la commercialisation de technologies et de produits nouveaux ou améliorés, elle peut stimuler l'innovation.

Le caractère indispensable de ces restrictions

- Les restrictions doivent être indispensables pour atteindre ces objectifs, à savoir les gains d'efficience. L'ADLC a considéré dans son avis 08-A-07 relatif à l'organisation économique de la filière fruits et légumes que d'autres moyens que des consignes tarifaires pouvaient être mis en oeuvre (contractualisation, mécanismes d'assurance)

Les consommateurs doivent recevoir une partie équitable du profit qui en résulte

- La notion de « consommateurs » englobe tous les utilisateurs, directs ou indirects, des produits couverts par l'accord, y compris les producteurs qui utilisent les produits pour transformation, les grossistes, les détaillants et les consommateurs finaux. Les gains d'efficience réalisés doivent être répercutés de manière suffisante sur les consommateurs, de façon à au moins dédommager ceux-ci des effets restrictifs de l'accord

Pas d'élimination de la concurrence

- L'accord ne doit pas donner la possibilité aux parties d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des produits en cause

Pour bénéficier de cette exemption, l'opérateur qui s'en prévaut doit, selon la jurisprudence, démontrer, au moyen d'arguments et d'éléments de preuve convaincants que les quatre conditions requises sont réunies.

L'exemption par catégorie appliquée aux démarches dites tripartites.

Les démarches tripartites ne sont pas des contrats associant trois parties, mais une succession de contrats bipartites prévoyant :

un volume de production

les prix d'achat

les éléments de détermination des prix d'achat

la durée de l'engagement contractuel

Ils sont signés respectivement :

- entre producteur et distributeur,
- entre transformateur et distributeur.

Ces contrats peuvent être conclus dans le cadre d'un cahier des charges qui accompagne la montée en gamme des produits.

C'est dans l'intérêt des producteurs que le droit de la concurrence est susceptible de sanctionner les démarches tripartites qui ne respecteraient pas les conditions prévues. En effet, des démarches non conformes seraient de nature à pénaliser les producteurs qui n'auraient pas accès aux marchés.

Ces accords ne sont pas susceptibles a priori de soulever des préoccupations de concurrence dès lors que :

les parties ne dépassent pas le seuil de 30% de parts de marché

l'accord ne contient pas de restriction caractérisées, telle que l'imposition de prix de vente par un fournisseur ou les restrictions territoriales

Sous réserve de respecter ces conditions, ces démarches sont susceptibles de produire des gains d'efficience pour les différentes parties : meilleure rémunération et garanties de débouchés pour le producteur, garantie pour l'industriel de rentabiliser une partie de ses infrastructures, garantie pour le distributeur d'un approvisionnement conforme à ses exigences, notamment en termes de qualité, et pour le consommateur, une meilleure transparence et une qualité améliorée.

Lorsque la part de marché est supérieure à 30% et en l'absence de restriction caractérisée, la présomption de légalité de l'accord vertical ne s'applique pas mais cela ne signifie pas que ces accords y contreviennent. Il revient à l'autorité de concurrence, le cas échéant, de démontrer le caractère anticoncurrentiel de l'accord.

Il convient de prêter attention au risque d'effet cumulatif ce type d'accord, en particulier avec des clauses d'exclusivité. Une accumulation de ce type de contrat est de nature à conduire à un verrouillage du marché, alors même que pris isolément chaque accord ne restreint pas la concurrence. En effet, la présence d'accords verticaux similaires en trop grand nombre est susceptible de créer un effet cumulatif qui conduirait à une fermeture du marché pour certains producteurs.

Dans l'hypothèse où l'accord tripartite implique une organisation de producteurs (OP) ou une association d'organisations de producteurs (AOP) qui négocie les éléments du contrat au nom de ses membres, il est impératif de respecter les conditions prévues par la dérogation expresse prévue à l'article 152 §1 bis du règlement OCM (voir fiche n° 3-1).

Les dérogations propres au secteur agricole

La fiche n°3 est consacrée aux dérogations propres au secteur agricole.

Précisions complémentaires : annexe 2, les notions d'objet et d'effet anticoncurrentiel relatives aux ententes

FICHE N° 1-2 : LES ABUS DE POSITION DOMINANTE

La jurisprudence a consacré une définition élaborée par les autorités et juridictions communautaires : *"la position dominante concerne une position de puissance économique détenue par une entreprise qui lui donne le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis à vis de ses concurrents, de ses clients et, finalement, des consommateurs"*.

La position dominante s'entendant sur un marché de produits ou de services déterminé, l'appréciation d'une telle position passe inévitablement par une définition préalable du marché pertinent, ce qui impose de mesurer le degré de substituabilité des produits ou services susceptibles de constituer ledit marché et de le délimiter géographiquement

Le simple constat de la forte part de marché d'une entreprise ne permet pas de conclure à lui seul à l'existence d'une position dominante.

Le cas de position dominante le plus caractérisé est la position de monopole, qui peut être durable du fait de la difficulté pour d'autres opérateurs d'entrer sur le marché (existence de barrières de nature réglementaire, technologique ou autres, etc.).

S'il n'est pas illégal pour une entreprise d'occuper une position dominante, il lui incombe toutefois de ne pas porter atteinte par son comportement à une concurrence effective et non faussée.

En condamnant les pratiques d'éviction des entreprises en position dominante, les autorités de concurrence cherchent à préserver le jeu de la concurrence sur le marché et donc à protéger les concurrents qui seraient exclus du marché par des moyens autres que la qualité des produits ou des services fournis.

En veillant au bon fonctionnement des marchés, les autorités de concurrence permettent, in fine, aux consommateurs de bénéficier de prix moins élevés, d'une qualité meilleure et d'un choix plus important de produits ou de services.

Les exemples les plus courants d'abus de position dominante sont les suivants :

les ventes liées

les accords d'exclusivité

les pratiques prédatrices

Un exemple d'application de l'article 102 du TFUE aux activités d'une OP

Situation : Une région productrice de blé est très éloignée d'autres régions productrices de blé. Dans la région, le blé est destiné soit à être moulu dans les minoteries locales pour produire de la farine, soit à produire des aliments pour les animaux élevés localement. Le blé destiné à la mouture doit respecter des critères de qualité plus stricts et est vendu à un prix supérieur à celui destiné à l'alimentation des animaux. L'offre locale de blé est complétée par des importations en provenance d'un pays voisin dont les prix sont en général plus élevés que les tarifs locaux en raison des frais de transport. Une grande OP regroupant la moitié des producteurs locaux de blé (en termes de volume de production) fournit la plupart des minoteries locales, tandis que d'autres producteurs moins organisés fournissent, le cas échéant, les transformateurs d'aliments pour animaux et les minotiers pour leur demande résiduelle (non couverte par la grande OP). Les membres de la grande OP sont tenus, par leurs statuts, de livrer toute leur production à l'OP et, en raison de nombreuses questions d'ordre juridique et pratique, il est très rare qu'ils se retirent de l'OP. Il y a quelques années, plusieurs agriculteurs non-membres de la grande OP ont créé une autre OP, ce qui a amélioré la qualité et le rendement du blé produit, et ont

investi dans un système de stockage et de distribution afin de fournir du blé à une plus grande échelle. Cette nouvelle OP a peu à peu convaincu les minoteries locales de lui acheter son blé plutôt que celui de la grande OP. Face à cette perte progressive du marché plus profitable du blé de mouture, la grande OP décide d'abaisser les prix de gros du blé de mouture (grains) en dessous des coûts variables afin de récupérer ses clients et de regagner effectivement certains au détriment de son nouveau concurrent.

Analyse : Il est probable que le marché de fourniture du blé ne dépasse pas le cadre de la région en question, compte tenu des coûts de transport élevés à partir des autres régions productrices. La grande OP est susceptible d'exercer **une position dominante** compte tenu de sa part de marché, de son contrôle sur l'offre grâce à l'obligation d'exclusivité imposée à ses membres et du fait que les importations ne peuvent se substituer à son offre en raison des coûts de transport élevés. Il est probable que la position dominante ait un caractère durable, notamment parce qu'il est rare que les membres se retirent de l'OP et qu'il est difficile de trouver d'autres sources pouvant fournir du blé en grandes quantités. La stratégie de prix d'éviction de la grande OP visait à exclure la petite OP du marché. En conséquence, l'OP est susceptible d'avoir abusé de sa position dominante.

Il est à noter que seules les pratiques et accords relevant de l'article 101-1 du TFUE font l'objet d'exemption de dérogations ou d'encadrement. Aucune exemption n'est prévue pour l'abus de position dominante (article 102 du TFUE)⁴

Précisions complémentaires : annexe 3, l'objet ou l'effet restrictif de concurrence relatif aux abus de position dominante

⁴

Cf. Avis n° 18-A-04 du 3 mai 2018 relatif au secteur agricole, point 26

FICHE N° 2 : L'APPLICATION DU DROIT DE LA CONCURRENCE AU SECTEUR AGRICOLE

Depuis 1962, date d'adoption du premier règlement portant régulation économique du secteur agricole, le législateur européen s'est attaché à **concilier** les objectifs de la politique agricole commune avec les règles de concurrence dans le cadre de règlements spécifiques.

La primauté de la PAC signifie que le législateur de l'Union peut décider dans quelle mesure les règles de concurrence s'appliquent dans le secteur agricole.

Si le droit de la concurrence, dont les règles protègent les producteurs agricoles eux-mêmes, s'applique, par principe, au secteur agricole, la réglementation OCM vient exclure certaines pratiques du secteur agricole du champ d'application de ces règles.

Assurer une conciliation entre l'objectif d'efficacité économique poursuivi par les règles de concurrence, et les objectifs impartis à la politique agricole commune.

Le droit communautaire prévoit que les règles de concurrence s'appliquent à la production et au commerce des produits agricoles dans les limites fixées par le législateur de l'Union et dans la mesure où leur application ne met pas en péril la réalisation des objectifs de la PAC.

Les objectifs de la PAC sont définis à [l'article 39 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne \(TFUE\)](#) :

accroître la productivité

assurer un niveau de vie équitable à la population agricole

stabiliser les marchés

garantir la sécurité des approvisionnements

assurer des prix raisonnables aux consommateurs

Le TFUE vise à assurer une conciliation entre la nature économique des activités agricoles, qui ne justifie pas de les soustraire aux règles générales destinées à assurer le bon fonctionnement de l'économie (règles relatives au marché intérieur et à la concurrence) et les objectifs poursuivis par la PAC, dont il doit dans le même temps être tenu compte.

Cet équilibre a été rappelé, dans un arrêt de principe par la Cour de justice ([arrêt du 13 décembre 2006, Fédération nationale de la coopération bétail et viande \(FNCBV\) e.a. contre Commission des Communautés européennes](#)), qui a jugé que, « s'il est vrai que l'article 36 CE [devenu l'article 42 du TFUE] a confié au Conseil le soin de déterminer la mesure dans laquelle les règles de concurrence communautaires sont applicables à la production et au commerce des produits agricoles, afin de tenir compte de la situation particulière des marchés de ces produits, il n'en demeure pas moins que cette disposition établit le principe de l'applicabilité des règles de concurrence communautaires dans le secteur agricole ».

La Cour de Justice dans son [arrêt du 14 novembre 2017 \(Endives\)](#) rappelle qu'en vertu du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE), la PAC prime sur les objectifs de concurrence, si bien que le législateur de l'Union peut exclure du champ d'application du droit de la concurrence certaines pratiques qui, en dehors de la PAC, devraient être qualifiées d'anticoncurrentielles. Ces dérogations concernent essentiellement les OP et les OI reconnues et sont strictement encadrées par le règlement 1308/2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles (dit règlement OCM).

L'applicabilité des articles 101 et 102 du TFUE à toutes les activités économiques des producteurs et des OP/AOP

Les articles [101](#) et [102](#) du TFUE s'appliquent, en principe, à toutes les activités économiques des producteurs et des OP.

Une OP est une association de producteurs individuels (personnes physiques et morales) et est donc considérée à la fois comme une association d'entreprises et comme une entreprise à part entière, aux fins de l'application du droit de la concurrence européen, **dès lors qu'elle exerce une activité économique.**

Les règles de concurrence s'appliquent dès lors :

non seulement aux accords entre producteurs individuels

mais également aux décisions prises et aux contrats conclus par l'OP

Lors de l'évaluation de l'applicabilité de l'article 101, paragraphe 1, du TFUE aux coopératives, la Cour de justice a estimé que l'organisation d'une entreprise sous la forme spécifique d'une association coopérative ne constitue pas en soi un comportement anticoncurrentiel. Toutefois, cela ne signifie pas que les associations coopératives en tant que telles soient automatiquement soustraites à l'interdiction prévue à l'article 101, paragraphe 1, du TFUE, car elles peuvent néanmoins être susceptibles d'influencer le comportement commercial de leurs membres, de manière à restreindre ou à fausser le jeu de la concurrence sur le marché où elles exercent leurs activités (considérant 14 des [lignes directrices sur l'applicabilité des anciens articles 169, 170 et 171 du règlement OCM 1308/2013](#)).

Précisions complémentaires : annexe 1, la primauté du droit de l'Union européenne sur le droit national et annexe 10

FICHE N°3 : LES POSSIBILITES D'ACTION POUR LES PRODUCTEURS AGRICOLES

Le règlement n° 1308/2013 portant organisation commune des marchés agricoles prévoit un certain nombre de dérogations à la pleine applicabilité de l'article 101 du TFUE, afin de laisser des marges de manœuvre aux organisations de producteurs et aux associations d'organisations de producteurs.

Les marges de manœuvre maximales sont ouvertes aux OP et AOP reconnues **qui répondent aux conditions de l'article 152 §1 bis** (voir fiche 3-1), puisqu'elles peuvent négocier collectivement les volumes et les prix. Dans ce cadre spécifique, les producteurs peuvent s'entendre de façon licite sur tous les éléments du contrat de vente de leurs produits.

Les autres dérogations possibles sont **celles prévues en cas de crise et celle prévue à l'article 209 du règlement OCM 1308/2013** (fiche 3-2).

La fiche 3-3 présente de façon non exhaustive le champ des possibilités ouvertes aux producteurs agricoles.

FICHE N° 3-1 : La dérogation expresse à l'applicabilité de l'article 101 du TFUE

Si elles sont mises en œuvre au sein d'OP ou AOP reconnue, des pratiques en principe proscrites par les articles 101 du TFUE et 420-1 du Code de Commerce sont, à certaines conditions strictement encadrées, expressément autorisées par [le règlement OCM 1308/2013](#), à l'article 152§1 bis.

Le législateur européen considère en effet que, face à une demande sans cesse plus concentrée, le regroupement de l'offre au sein de ces organisations est une nécessité économique pour renforcer la position des producteurs sur les marchés.

La reconnaissance de l'OP ou de l'AOP est un préalable obligatoire à la dérogation à l'article 101 du TFUE qui prohibe les ententes anticoncurrentielles, dérogation expresse prévue à l'article 152 §1 bis du règlement OCM 1308/2013

Les producteurs qui se regroupent en OP ou en AOP et souhaitent obtenir la reconnaissance des pouvoirs publics doivent poursuivre l'un des objectifs listés au §1 de l'article 152 du règlement OCM 1308/2013 (voir annexe 5).

L'OP ou l'AOP reconnue qui souhaite bénéficier de la dérogation expresse à l'applicabilité de l'article 101 du TFUE doit remplir les conditions prévues à l'article 152§1 bis du règlement OCM 1308/2013 :

L'OP ou l'AOP reconnue doit exercer « véritablement » l'une ou plusieurs des activités qui ont permis sa reconnaissance, c'est-à-dire l'une ou plusieurs des activités listées au § 1 de l'article 152, voir annexe 3) :
transformation, distribution conjointe, emballage, étiquetage ou promotion conjoints, organisation conjointe du contrôle de la qualité, utilisation conjointe des équipements ou des installations de stockage, gestion conjointe des déchets, acquisition conjointe des intrants.

L'OP ou l'AOP doit concentrer l'offre et mettre sur le marché les produits de ses membres (voir précisions en annexe 3) : autrement dit une OP de service ou une AOP de gouvernance ne bénéficient pas de cette dérogation expresse. Ces dernières doivent donc se plier au test dit de proportionnalité

Les producteurs concernés ne doivent pas être membres d'une autre organisation de producteurs en ce qui concerne les produits couverts par les activités visées au point c) de l'article 152. Toutefois, les États membres peuvent déroger à cette condition dans des cas dûment justifiés lorsque les producteurs membres possèdent deux unités de production distinctes situées dans des aires géographiques différentes. L'article D.553-3 du CRPM encadre l'activité d'une OP membre de 2 OP.

Par ailleurs, le règlement exclut la possibilité pour l'OP de mettre en œuvre la stratégie de commercialisation ci-dessus dans le cas particulier des produits concernés par une obligation de livraison découlant de l'affiliation de l'agriculteur à une coopérative non-membre de l'OP (cf.point e) de l'article 152§1 bis du règlement 1308/2013)

Des conditions spécifiques au secteur du lait demeurent (voir annexe 6).

Les OP et AOP qui ne remplissent pas ces conditions doivent se plier au test de proportionnalité et de nécessité exposé par la CJCE dans l'affaire des endives.

En pratique, un producteur qui est membre d'une OP reconnue peut être, dans le même temps, membre d'une coopérative qui n'est pas reconnue en tant qu'OP, dans la mesure où les volumes vendus par l'intermédiaire de l'OP reconnue ne sont pas soumis à une obligation de livraison dans le cadre de la coopérative. Cela implique par conséquent que les volumes qui sont couverts par l'obligation de livraison découlant des statuts de la coopérative soient précisément recensés.

Quelles sont les pratiques concernées par la dérogation expresse de l'article 101 du TFUE ?

Toutes les OP et AOP reconnues dans les secteurs couverts par l'annexe I du règlement n°1308/2013 qui concentrent l'offre et exercent réellement une activité d'intégration économique, peuvent mettre sur le marché et négocier les contrats concernant l'offre de produits agricoles au nom des agriculteurs qui en sont membres, que le prix négocié soit ou non identique en ce qui concerne la production apportée en totalité ou partie par les membres et qu'il y ait ou non transfert de propriété. Ces OP et AOP peuvent également planifier la production et optimiser les coûts de production.

Cette dérogation ne concerne que les OP reconnues, ne porte que sur l'article 101 du TFUE et couvre uniquement certaines missions des OP, c'est-à-dire la planification de la production, l'optimisation des coûts de production, la mise sur le marché et la négociation des contrats au nom de leur membres (point 87 de l'avis de l'ADLC)

Cette dérogation ne permet pas à l'OP ou à l'AOP d'abuser d'une éventuelle position dominante, (cf. fiche n° 2-2 sur les abus de position dominante)

La dérogation ne couvre que la production commercialisée via l'OP ou l'AOP et non la production vendue par le producteur en dehors de l'OP (point 93 de l'avis).

Les négociations contractuelles peuvent prendre différentes formes, par exemple enchères (physique ou en ligne), ventes par téléphone, les échanges sur un marché au comptant et/ou sur un marché à terme, échanges entre les parties au contrat. La forme des négociations contractuelles n'a pas d'incidence sur l'application de la dérogation.

Afin de mener à bien leur stratégie, ces OP devraient négocier et conclure des accords-cadres comprenant toutes les conditions prévues par l'article L. 631-24 du code rural et notamment :

- Les prix,
- Les volumes
- d'autres conditions contractuelles telles que les références aux critères de qualité des produits, la durée du contrat, les clauses de résiliation, les clauses de sortie, les modalités relatives aux procédures et aux délais de paiement, les modalités de collecte et de livraison des produits ainsi que les règles applicables en cas de force majeure.

La mise en œuvre de la stratégie de commercialisation de l'OP peut aussi donner lieu à des échanges d'informations commercialement sensibles⁵ entre l'OP et ses membres au cours d'activités telles que :

La planification de la production (qui produit quoi et quand ?)

La fixation du calendrier et des volumes de à commercialiser par l'OP (quand récolte-t-on et que commercialise-t-on ?)

⁵ Des informations commercialement sensibles sont des informations dites stratégiques. La notion d'informations stratégiquement sensibles est développée dans la fiche n°4-1 au point 2

La dérogation spécifique à l'interdiction des ententes ne bénéficie pas aux pratiques entre OP ou AOP distinctes. Plusieurs OP et ou AOP distinctes ne peuvent en aucun cas s'entendre ni sur les volumes ni sur les prix, ni échanger des informations stratégiques, y compris en cas de crise ⁶

La clause de sauvegarde de la concurrence

L'article 152 § 1 bis constitue une dérogation substantielle à l'article 101 §1 du TFUE, ce qui justifie que sa mise en œuvre respecte les conditions nécessaires à la sauvegarde de la concurrence dans le secteur concerné.

L'article 152 §1 quater du règlement OCM 1308/2013, tel que modifié par le règlement Omnibus, prévoit la possibilité, pour les autorités nationales de concurrence et la Commission Européenne, de retirer le bénéfice de la dérogation expresse précitée dans les cas où sa mise en œuvre exclut la concurrence et/ou menace les objectifs de la PAC.

Le retrait de la dérogation n'a pas d'effet rétroactif et ne vaut que pour l'avenir. Une décision formelle de l'autorité de concurrence est nécessaire et, tant qu'une telle décision n'est pas adoptée, les pratiques des OP qui remplissent les conditions formulées à l'article 152 §1 bis ne peuvent pas être sanctionnées. Une fois une telle décision adoptée, et sous réserve d'éventuels recours contentieux, la dérogation n'est en revanche plus valable (points 109 et 110 de l'avis 18-D-04 de l'ADLC).

⁶ Arrêt Endives, CJUE du 14 novembre 2017 et Arrêt de la Cour de cassation du 12 septembre 2018. La dérogation vaut en revanche pour les OP au sein d'une AOP reconnue et s'étant dotée d'une mission de négociation collective des prix, conformément à l'OCM

FICHE N° 3-2 : Les autres dérogations

Le règlement 1308/2013 prévoit deux autres dérogations propres au secteur agricole : la dérogation générale et la dérogation en cas de crise.

1. L'article 209 du règlement 1308/2013

L'article 209, paragraphe 1 du règlement 1308/2013⁷ prévoit que l'article 101, paragraphe 1, du TFUE ne s'applique pas aux accords et pratiques qui sont nécessaires à la réalisation des objectifs de la PAC, sous réserve toutefois qu'ils ne comportent aucune obligation de pratiquer un prix déterminé, et sous réserve en outre qu'ils n'excluent pas la concurrence.

Il est important de souligner que les accords ou pratiques visant à la fixation de prix ne bénéficient donc pas de cette dérogation, en dehors des pratiques au sein d'une OP reconnue qui au nom de ses membres propose un prix à un acheteur dans le cadre de la négociation.

Les accords ou pratiques ayant un autre objet que la fixation de prix peuvent en bénéficier, à condition néanmoins d'être nécessaire à la réalisation des objectifs de la PAC, et, de surcroît de ne pas exclure la concurrence.

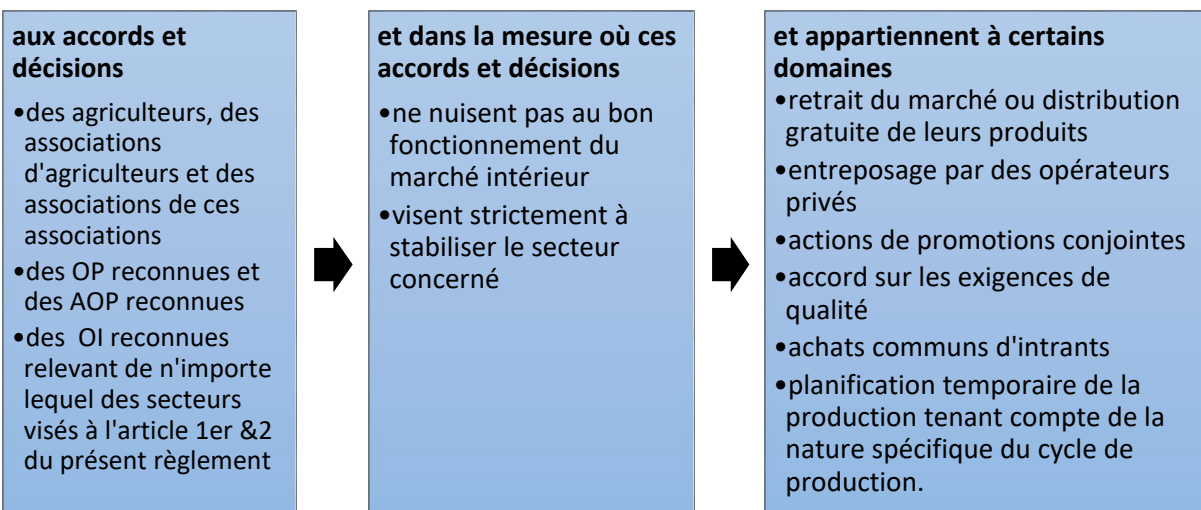
Cette rédaction en termes généraux appelle une grande prudence de la part des producteurs qui souhaiteraient s'appuyer sur cette disposition générale. Il est plutôt recommandé de s'appuyer sur la dérogation expresse introduite par l'article 152 §1 du règlement OCM 1308/2013 (cf. fiche n°3-1).

Compte-tenu des questions d'interprétation que peuvent soulever les deux conditions mentionnées ci-dessus, le législateur européen a prévu une procédure de demande d'avis de la commission.

Cette procédure est, plus précisément, prévue au 2^{ème} alinéa du paragraphe 2 de l'article 209 du règlement 1308/2013. En cas de doute sur la compatibilité de leurs accords avec les objectifs de la PAC, il est donc recommandé de saisir la Commission pour avis.

2. La dérogation en cas de crise prévue à l'article 222 du règlement 1308/2013

Durant les périodes de déséquilibres graves sur les marchés, la Commission peut adopter des actes d'exécution prévoyant que l'article 101-1 du TFUE ne doit pas s'appliquer :



⁷ Dans sa rédaction modifiée résultant du règlement dit Omnibus (règlement 2017/2393)

Ainsi, en réponse au déséquilibre entre la production accrue et le ralentissement de la demande sur le marché mondial au cours des 18 mois précédents, le [règlement d'exécution 2016/559 de la Commission du 11 avril 2016](#)⁸ autorisant les accords et décisions sur la planification de la production dans le secteur du lait et des produits laitiers avait autorisé pour une durée de 6 mois⁹, les OP reconnues et leurs AOP ainsi que les OI reconnues dans ce secteur à conclure des accords volontaires conjoints et à adopter des décisions communes sur la planification du volume de lait à produire. Ce règlement d'exécution a été adopté après qu'une aide au stockage privé de beurre, de lait écrémé en poudre et de fromage a été accordée depuis l'instauration de l'embargo russe sur les importations en août 2014.

Précisions complémentaires :

- [annexe 4, les OP et AOP](#)
- [annexe 5, ne pas confondre les missions des OP/AOP et celles des ODG](#)
- [annexe 6, la reconnaissance des OP et des AOP](#)

⁸ Règlement d'exécution (UE) 2016/1615 de la Commission du 8 septembre 2016 modifiant le règlement d'exécution (UE) 2016/559 en ce qui concerne la période pendant laquelle les accords et décisions sur la planification de la production dans le secteur du lait et des produits laitiers sont autorisés

⁹ La période initiale peut être prolongée de six mois et une dérogation est ouverte aux coopératives par acte délégué.

FICHE N° 3-3 : Synthèse des possibilités d'action pour les producteurs agricoles

Légende :

Rouge : pratique non autorisée par le règlement OCM 1308/2013.

Vert : pratique autorisée

Orange : possible sous conditions (évaluer si les articles 209 ou 222 de l'OCM sont applicables au cas d'espèce, voir fiche 3-2, ou appliquer le test de proportionnalité).

	Au sein d'une même OP ou AOP reconnue qui répond aux conditions de l'article 152 §1 bis	Au sein d'une même OP ou AOP reconnue qui ne répond pas aux conditions de l'article 152 §1 bis	Entre producteurs hors OP ou AOP reconnue	Entre OP et/ou AOP distinctes, reconnues ou pas
GESTION DES VOLUMES				
Négocier et fixer les volumes de produits mis sur le marché				
Echanges sur les stocks et les volumes commercialisés		¹⁰		
Mise en place d'une bourse aux échanges d'informations pour gérer les quantités		¹¹		
Constitution et gestion collective de stocks tampons				
Pour une union de coopérative, faire de la vente en commun				
Retirer des produits du marché ou les distribuer gratuitement en cas de crise				
Planification temporaire de la production en cas de crise				
Inciter une diminution de l'offre en indemnisant les coûts liés à la production des animaux de réforme en cas e saturation de marché				
Suivi des ventes et prix a posteriori				

¹⁰ Pour les OP et AOP dite de service, voir annexe 5 point 1.2 (page 41 du guide).

¹¹ Idem

FIXATION DES PRIX				
Négocier et fixer les prix des produits mis sur le marché				
Négocier et fixer les prix des produits mis sur le marché en cas de crise				
Suivi des ventes et des prix				
DEMARCHES DE QUALITE				
Mettre au point et commercialiser un produit à valeur ajoutée (promotion conjointe)				
Elaborer des cahiers de charges de qualité				
Déposer des marques auprès de l'INPI				
Organiser conjointement le contrôle de la qualité : aide et conseils sur les processus de production, assistance technique et règlementaire				
Réalisation de tests de qualité, contrôles de traçabilité				
Accords sur des exigences de qualité				
MISE EN COMMUN DE MOYENS TECHNIQUES				
Transformation conjointe				
Distribution conjointe				
Emballage, étiquetage conjoints				
Utilisation conjointe des équipements ou des installations de stockage				
Gestion conjointe des déchets directement liés à la production				
Acquisition conjointe des intrants				

FICHE N° 4 : LES POSSIBILITES D'ACTION POUR LES ORGANISATIONS INTERPROFESSIONNELLES (OI)

S'agissant des relations verticales au sein d'une interprofession, le champ des actions possibles n'est pas le même que celui ouvert aux OP et aux AOP reconnues. En effet, les OI, qui rassemblent des représentants de la production et au moins un autre maillon de la transformation ou de la commercialisation ou de la distribution, se constituent autour de problématiques communes et agissent dans l'intérêt de l'ensemble de leurs membres.

Alors que l'article 152 du règlement OCM permet à des producteurs concurrents réunis au sein d'une OP ou AOP reconnues de déterminer en commun les conditions de commercialisation de leur production, **les OI doivent s'en tenir à la possibilité de fournir des outils de négociation à leurs membres.**

L'article 157 §1 de l'OCM définit une liste non exhaustive¹² des objectifs pouvant être poursuivis par les OI qui sont reconnues (cf. annexe n°7). Les OI sont invitées à investir tout le champ d'action qui leur est dévolu par ce règlement, en respectant les conditions propres à ne pas générer de risques au regard des règles de concurrence.

A titre purement illustratif, le tableau ci-dessous liste de façon non exhaustive les pratiques que les OI peuvent mettre en œuvre, à la lumière de l'article 157.

Exemple de pratiques possibles
Outils de négociation
Etablir des contrats type et demander leur extension à l'autorité administrative
Etablir des contrats types comportant des clauses-types de révision de prix et de lissage des prix ou des clauses de renégociation du prix (cf. Avis n° 11-A-03 du 15 février 2011 relatif à un accord interprofessionnel dans le secteur ovin)
Etablir un guide des bonnes pratiques en matière de contractualisation
Fournir des méthodes analytiques permettant au producteur de calculer individuellement le surcoût lié à une montée en gamme de son produit.
Diffuser une cotation par segment de marché selon une fréquence adaptée à la structuration et aux spécificités de ce marché, sous réserve de conditions (cf. fiche 4-1).
Diffuser des indices et des indicateurs relatifs à des données passées, sous forme agrégée et anonyme, sous réserve de conditions (cf. fiche 4-1).
Fournir de l'information économique générale (études de marché, données statistiques agrégées, études prospectives)
Etablir un suivi de marché et des perspectives et/ou des échanges d'informations sur les tendances et les évolutions de marché : prévision du potentiel de production, exploration des marchés d'exportation potentiels
Etablir des prévisions de récolte annuelle et statistiques sur les stocks mensuels (qui ne sont pas publiées mais exploitées dans le cadre de commentaires et d'analyses de marché qui eux sont rendus publics), à partir d'enquêtes de terrain sur la base de parcelles représentatives dans les régions de production
Etablir des clauses-types facultatives de répartition de la valeur ajoutée entre les producteurs et leurs premiers acheteurs
Réguler l'offre pour les produits de qualité dans certains secteurs (articles 167, 150 et 172 OCM)
Tenir des réunions de bilans de campagnes portant sur l'année écoulée.
Tenir des réunions de lancement de campagne : échanges prévisionnels sur les volumes en fonction de la campagne précédente et échanges sur les dates de début des campagnes

¹² Sauf dans le secteur du lait, régi par une liste exhaustive (article 157 § 3 de l'OCM)

Etablir en cas de crise une planification temporaire de la production tenant compte de la nature spécifique du cycle de production, retrait du marché ou distribution gratuite des produits, entreposage par des opérateurs privés (article 222 OCM)

Démarches de qualité

Réaliser des études prospectives sur le développement des filières premium notamment en volumes

Conclure des accords sur les exigences de qualité, mettre en œuvre des actions de promotion conjointe en cas de crise (article 222 OCM)

Promouvoir la consommation d'un produit

Rechercher des méthodes permettant de limiter l'usage des produits zoo sanitaires ou phytosanitaires, mieux gérer d'autres intrants, garantir la qualité des produits ainsi que la préservation des sols et des eaux, promouvoir la sécurité sanitaire des aliments, en particulier par la traçabilité des produits, et améliorer la santé et le bien-être des animaux

Mettre au point des méthodes et des instruments destinés à améliorer la qualité des produits à tous les stades de la production et, le cas échéant, de la transformation et de la commercialisation

Entreprendre des actions visant à défendre, protéger et promouvoir l'agriculture biologique et les appellations d'origine, les labels de qualité et les indications géographiques

Promouvoir et réaliser des recherches concernant la production intégrée et durable ou d'autres méthodes de production respectueuses de l'environnement

Déterminer collectivement le surcoût de la mise en œuvre d'un critère qualitatif par rapport à une production standard

Comme rappelé par l'ADLC dans [l'avis 18-A-04 du 3 mai 2018](#), l'article 157 de [l'OCM 1308/2013](#) ne liste pas, parmi les objectifs que peuvent poursuivre les OI reconnues, certes non limitatifs, celui d'assurer la programmation de la production et son adaptation à la demande en termes de quantités, contrairement aux OP, pour lesquels c'est une compétence explicite.

Les OI, qui ne sont pas des acteurs économiques comme les OP, ne peuvent pas bénéficier de la dérogation prévue à l'article 152 §1 bis du règlement [OCM 1308/2013](#).

L'article 210 du règlement OCM 1308/2013 exclut clairement la possibilité pour les OI reconnues de fixer des quotas sans enfreindre le droit de la concurrence. Elles ne peuvent pas davantage communiquer et inciter la mise en production à la hausse, comme à la baisse, d'un nombre d'hectares à implanter.

Exemples de pratiques non autorisées

Outils de négociation

Négocier et fixer le prix de vente ou d'achat des produits

Fixer la marge des produits, quel que soit le stade de commercialisation

Donner des consignes ou recommandations de prix à la production

Rendre obligatoire l'application d'indicateurs de tendance

Relayer dans un compte rendu de réunion le prix mentionné par un participant à cette réunion comme étant le prix rémunérateur pour un produit

Formuler des recommandations permettant d'orienter les négociations commerciales

Echanger et discuter des mesures permettant de limiter la volatilité des prix pratiqués, de garantir la couverture des coûts encourus et remédier à une excessive asymétrie dans le partage de la valeur ajoutée entre les différents acteurs au niveau des filières

Recommander « un prix rémunérateur » et/ou un prix minimum de vente, a fortiori en période de crise conjoncturelle

Etablir des clauses-type de répartition de la valeur incluant tous les maillons d'une filière (c'est-à-dire allant au-delà du maillon producteur-premier acheteur). Rendre des clauses-type de répartition de la valeur obligatoire.

Négocier et fixer le volume de vente ou d'achat des produits

Constituer et gérer collectivement des stocks tampons : définir un objectif de niveau de stocks nécessaires en mois de production. Les stocks tampons pourraient se trouver soit chez les producteurs, soit chez les transformateurs.
Communiquer et inciter la mise en production à la hausse comme à la baisse du nombre d'hectares à planter ¹³
Prévoir des mesures d'encadrement des promotions.
Favoriser la valorisation des produits par des recommandations sur les pratiques promotionnelles comme l'augmentation de la part du linéaire ou l'encadrement des annonces de prix hors lieux de vente.
Démarches de qualité
Négocier et fixer le prix et/ou le volume de vente ou d'achat des produits
Mettre en œuvre pour les produits sous signe de qualité des actions visant à garantir un prix et la notoriété des produits via la mise en place d'échanges d'informations et la fixation d'indicateurs planchers du prix.

Précisions complémentaires: annexe 8, les organisations interprofessionnelles

¹³ Cette pratique s'entend en dehors des cas de régulation et hors cas du régime d'autorisations de plantation dans lequel il est demandé aux opérateurs de faire des recommandations sur les plantations.

FICHE N° 4-1 : La production d'information économique générale visant à mieux connaître le marché

La publication d'indices et d'indicateurs pertinents doit permettre aux producteurs de disposer d'outils structurels et conjoncturels afin de négocier leurs contrats avec les acheteurs dans des conditions équilibrées. Si l'article 1^{er} de la loi n°2018-938¹⁴ indique « *les OI élaborent et diffusent des indicateurs, qui servent d'indicateurs de référence* », il n'en demeure pas moins qu'elles doivent veiller d'une part à ce que la construction de ces indicateurs ne génère pas d'échanges d'informations stratégiques entre les membres de l'interprofession, d'autre part que ces indicateurs ne revêtent aucun caractère normatif et ne n'assimilent pas à des recommandations de prix.

1. Les indices et indicateurs émis par une OI ont pour objectif d'éclairer les acteurs sans pouvoir autant revêtir un caractère normatif ni devoir s'apparenter à une recommandation de prix

L'article 210 du [règlement \(UE\) n° 1308/2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles \(règlement OCM\)](#), relatif aux « *accords et pratiques concertées des organisations interprofessionnelles reconnues* », prévoit explicitement que les accords qui comportent « *la fixation de prix* » sont incompatibles avec la réglementation européenne.

La jurisprudence communautaire condamne clairement la fixation d'un prix minimal par une interprofession ([CJCE 3 décembre 1987 BNIC c/Aubert](#), pratiques de l'interprofession du Cognac).

Cela signifie qu'il ne saurait être admis que les représentants d'une profession, d'un secteur ou de l'interprofession, y compris si elle est reconnue par l'Etat, puisse procéder à des recommandations tarifaires, que ce soit sous forme de prix minimums et/ou via l'élaboration d'une méthode de calcul pour la fixation des prix.

Chaque opérateur économique doit être libre d'individualiser des prix compte tenu de ses charges, de ses coûts divers à partir d'informations relatives au passé et en utilisant, le cas échéant, des indicateurs de tendance, dès lors qu'ils ne présentent aucun caractère normatif.

Les références qui comportent des indications élémentaires permettant aux entreprises de faciliter le calcul de leurs prix de revient ou celles qui expriment des prix constatés lors de transactions non individualisées, intervenues antérieurement et dans des conditions de concurrence normales (par exemple, les mercuriales) ou encore, celles qui sont établies à titre d'exemples et à partir de chiffres fictifs, sont licites (avis n°11-A-11 sur les filières de l'élevage et le cours des céréales).

En revanche, l'OI ne doit pas faire des recommandations en matière de prix

La diffusion d'indices et d'indicateurs par les OI ne doit pas aboutir à un accord collectif sur les niveaux de prix pratiqués par des opérateurs concurrents ni s'accompagner d'une stratégie d'uniformisation des prix.

L'article 5 de la loi n°2018-938, qui dispose que « *les organisations interprofessionnelles peuvent formuler des recommandations sur la manière de les [les indicateurs] prendre en compte pour la*

¹⁴ 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

détermination, la révision et la renégociation des prix », doit s'appliquer dans les limites de cette grille d'analyse : les organisations interprofessionnelles ne peuvent pas établir les formules de prix, mais elles peuvent donner des éléments sur l'importance des marchés que chaque indicateur recouvre, ou donner des éléments de méthode sur la construction de l'indicateur pour faciliter son utilisation.

Pour une illustration concrète de l'interdiction faite aux organismes interprofessionnels de procéder à des recommandations de prix :

Dans le secteur de la commercialisation des vins, la DGCCRF avait constaté que les membres d'un Comité Interprofessionnel et d'un Syndicat Régional avaient depuis 2009, à l'occasion de réunions périodiques, mis en œuvre une action concertée ayant conduit :

- à partir de la saison 2009/2010, à la fixation artificielle d'un prix minimum d'achat de l'hectolitre aux viticulteurs selon les différents cépages et crus ;
- après la récolte de 2011, à l'élaboration commune d'une grille de prix minimums, diffusée à tous les opérateurs de la filière et applicable aux différents stades de la commercialisation, en vrac ou en bouteilles de 75 centilitres, des productions du vignoble.

Le Comité Interprofessionnel et le Syndicat Régional ont diffusé à l'ensemble de leurs membres des informations relatives à des prix planchers. Ils ont relayé ces consignes auprès des viticulteurs, des négociants et de la grande distribution. Certaines enseignes de la grande distribution ont également fait l'objet de mesures de police des prix destinées à combattre leurs offres promotionnelles.

Les prix planchers recommandés n'ont été appliqués que très partiellement par les membres du Comité Interprofessionnel et d'un Syndicat Régional, ce qui a conduit les deux organismes à envisager l'abandon de la pratique à la suite de la récolte de 2012.

L'émission de telles recommandations tarifaires, par voie de communiqué, incitant à l'harmonisation des prix pratiqués par les différents acteurs de la filière des vins régionaux, a eu pour objet et pour effet d'entraver la liberté des producteurs de vins pour fixer leurs prix de vente.

La DGCCRF a délivré aux deux syndicats et au conseil Interprofessionnel une injonction :

- de cesser de diffuser toute information visant à limiter l'autonomie des professionnels dans la détermination de leur politique commerciale et la fixation de leur prix de vente
- d'informer ses membres du caractère illicite de toute pratique de concertation.

Dans la décision n° 03-D-63 du 29 juillet 2003 relative à des pratiques mise en œuvre sur le marché des fraises produites dans le Sud-Ouest, une association interprofessionnelle a été condamnée par le Conseil de la concurrence pour des pratiques concertées consistant en la fixation sur le marché de la fraise d'un prix minimum de vente pour les producteurs et expéditeurs membres de l'association, en l'espèce 85 % des opérateurs du secteur dans le département du Lot et Garonne

2. Les modalités de recueil des informations doivent garantir l'anonymat des entreprises participant à l'échange d'informations et ne doivent pas permettre aux acteurs d'identifier les données individuelles de chacun.

Les OI doivent être particulièrement vigilantes lorsqu'elles construisent elles-mêmes un indicateur ou un indice, puisque cette construction implique un échange d'informations au sein de l'OI. Dans la mesure où les échanges d'informations dites stratégiques, sont susceptibles d'être qualifiés d'entente anticoncurrentielle, les OI doivent respecter certains principes :

Communication réciproque des quantités produites et vendues

Prix et conditions concernant les remises

Majoration et réductions de prix

Ristournes sur les conditions générales de vente, de livraison et de paiement

Doivent être exclus les échanges d'informations sur des données individuelles, par exemple. Il est également possible et recommandé, à l'instar du CNIPT (Cf. exemple page suivante) de consulter la Commission pour sécuriser l'indicateur.

L'exigence d'anonymat doit conduire les OI à privilégier les formes agrégées de diffusion de l'information, telles que les mercuriales de prix, les valeurs moyennes et les indices



Le niveau d'agrégation doit être suffisant pour qu'il soit impossible de désagréger les informations. L'appréciation du niveau d'agrégation prend en considération non seulement le nombre d'entreprises dont les données sont agrégées, mais aussi les catégories de produits ou de clients retenus et les zones géographiques concernées

Les données doivent être collectées a posteriori et avec un délai suffisant par rapport à leur constatation et pertinent par rapport aux cycles de production et commercialisation



L'échange d'informations ne doit pas donner aux entreprises la possibilité de connaître et de surveiller en temps réel la politique commerciale de leurs concurrents et d'adapter en conséquence la leur.

Le caractère récent des informations s'apprécie de manière concrète, en fonction des caractéristiques du marché, de la nature des informations en cause et du rythme auquel elles deviennent caduques. La périodicité optimale dépend des caractéristiques propres à chaque marché, à savoir le nombre d'entreprises, la répartition des parts de marché et le degré de transparence déjà existant ainsi que les caractéristiques du produit (saisonnalité, périssabilité)



Les données peuvent être très récentes si les spécificités du marché le permettent : la Commission européenne a validé les indicateurs sur CNIPT de prix moyen au stade de la mise en marché des transactions passées, qui avaient vocation à être réalisées sur la base des transactions effectuées la semaine précédente

Les indicateurs doivent être accessibles aux membres de l'OI sans discrimination et les modalités d'adhésion à l'OI doivent être claires et non discriminatoires



Sur les modalités d'adhésion, voir page 34 la présentation de la décision 18-D-04 de l'ADLC relative à des pratiques mises en oeuvre dans le secteur de la production et de la commercialisation de viande en Martinique

La collecte de données stratégiques futures, et notamment relatives à la fixation des prix, dès lors qu'elle est particulièrement susceptible de permettre une coordination du comportement des entreprises, est à proscrire.

Pour une illustration concrète des possibilités offertes aux OI en matière de construction et de diffusion d'indices et d'indicateurs

1 - Le Comité National Interprofessionnel de la Pomme de Terre (CNIPT) a obtenu en juillet 2017 l'accord de la Commission pour la mise en place d'un indicateur des prix au premier niveau de transaction dans la filière pomme de terre consommées à l'état frais pour servir de cours pivot et favoriser la contractualisation.

Il ne s'agit pas de fixer un prix mais d'établir un référentiel sur lequel les clauses de prix des contrats peuvent s'appuyer pour déterminer les bonus-malus (selon les variétés, les qualités, les volumes...) par rapport à un cours pivot pour une partie des volumes contractualisés en frais.

Dans le cas de l'accord du CNIPT, les indicateurs présentait **un certain nombre de garanties** concernant la collecte des données sur base de déclarations volontaires des vendeurs et des acheteurs :

- Les données ont vocation à être collectées d'une façon hermétiquement séparée, sans permettre aux différentes sociétés participantes de connaître les déclarations des autres ;
- Les données des producteurs sont collectées par l'organisation les représentant au sein du CNIPT via une interface de leur site sécurisée et dédiée aux producteurs – il en est de même pour les acheteurs ;
- Les données doivent transiter ensuite de manière sécurisée et automatisée vers un serveur unique spécifiquement dédié où elles seront traitées informatiquement en vue de l'élaboration des indicateurs.

→ Les indicateurs de prix sont donc générés de manière anonyme, en respectant un protocole sécurisé et une charte de confidentialité. Le système d'élaboration des indicateurs et les indicateurs eux-mêmes ne permettront pas d'identifier des données stratégiques.

2 – **Dans le secteur viticole**, la quasi-totalité des OI enregistrent au stade de la 1ère commercialisation, l'ensemble des contrats passés par leurs membres et ce à des fins statistiques. Cette centralisation des données commerciales par les OI viticoles est prévue par l'article L. 665-2 du CRPM, dans l'objectif d'établir des cotations. Dans son [avis 11-A-14](#), l'ADLC a rappelé aux OI qu'elles devaient s'assurer que les informations publiées sont conformes à ses préconisations (données passées, anonymes, et suffisamment agrégées) et se garder de leur donner un caractère de recommandations.

FICHE N° 4-2 : L'élaboration de contrats types

La réglementation européenne ouvre la possibilité aux OI de rédiger des contrats-types pour la vente de produits agricoles aux acheteurs et/ou la fourniture de produits transformés aux distributeurs et détaillants. Certaines dispositions spécifiques régissent la contractualisation notamment dans les secteurs du lait et du sucre.

Ces contrats-types doivent être conformes à la réglementation communautaire et tenir compte de la nécessité de garantir des conditions de concurrence équitables et d'éviter les distorsions du marché. Les contrats-type entre les producteurs et leurs premiers acheteurs doivent être conformes à l'article L 631-24 du Code rural.

Les interprofessions doivent s'abstenir d'établir des clauses de contrats qui leur permettraient notamment :

D'encadrer trop précisément les conditions d'élaboration des prix de transaction, notamment en exerçant des pressions sur les opérateurs

De peser dans l'équilibre des relations commerciales en imposant des clauses qui ne relèvent pas de leurs attributions, mais des seuls domaines de la liberté contractuelle (clause de réserve de propriété obligatoire au bénéfice du vendeur tant que le produit n'a pas été payé) ou de la loi (modalités de rupture du contrat, pénalités, dédit)...

D'établir des clauses-types de répartition de la valeur qui présenteraient un caractère obligatoire ou dont la diffusion s'apparenterait à une recommandation de prix

D'établir des clauses-types de répartition de la valeur qui excéderait la relation commerciale entre agriculteurs ou associations d'agriculteurs et leurs premiers acheteurs

En 2011, l'ADLC a indiqué que l'insertion de clauses de révision de prix et de lissage de prix dans les **contrats commerciaux bilatéraux des filières de l'élevage**, pour tenir compte de la volatilité des prix des matières premières agricoles est possible, et a rappelé que ces prix doivent être déterminés de façon autonome ([Avis du 12 juillet 2011](#) relatif aux modalités de négociation des contrats dans les filières de l'élevage dans un contexte de volatilité des prix des matières premières agricoles).

Précisions complémentaires : annexe 10, l'extension des accords interprofessionnels

FICHE N° 4-3 : Comment les OI peuvent-elles sécuriser leurs accords ?

L'article 210 du [règlement 1308/2013](#) étend à toutes les OI la possibilité d'une exemption *a priori* de leurs accords à l'article 101-1 du TFUE.

Pour pouvoir bénéficier de cette exemption, les accords doivent répondre à une double condition : être notifiés préalablement par les OI à la Commission européenne et être compatibles avec les règles communautaires. Sont à cet égard considérés comme incompatibles les accords qui :

peuvent entraîner un cloisonnement des marchés à l'intérieur de l'Union

peuvent nuire au bon fonctionnement de l'organisation des marchés

peuvent créer des distorsions de concurrence

comportent des fixations de prix ou de quotas

peuvent créer des discriminations ou éliminer la concurrence

- Exemple de cloisonnement des marchés à l'intérieur de l'Union : réaliser la promotion de produits nationaux en utilisant les fonds récoltés via des contributions volontaires obligatoires (CVO). De façon générale, les actions financées grâce aux CVO doivent lorsque celles-ci sont imposées aux importateurs profiter aux produits nationaux comme étrangers, sans discriminations.
- Exemple d'activités ou de pratiques allant à l'encontre de l'OCM : adopter une mesure ne respectant pas les règles de commercialisation, notamment en termes d'étiquetage.
- Exemples de fixations de prix ou de quotas : continger les volumes de production¹⁵ ; donner une indication de prix même à titre informatif ou d'exemple.
- Exemple de discrimination ou d'élimination de la concurrence : imposer l'achat de matériel onéreux qui aurait pour effet d'éliminer du marché les opérateurs dans l'incapacité financière de se le procurer.

La Commission dispose d'un délai de 2 mois à compter de la notification pour se prononcer. Durant ce délai, l'accord ne peut être appliqué. Après expiration de ce délai, la Commission peut prendre une décision constatant que l'accord est soumis à l'article 101-1 du TFUE. Cette décision ne s'applique cependant qu'à la date de sa notification à l'OI concernée, sauf en cas d'information inexacte fournie par cette dernière lors de la notification.

¹⁵ hors cas de régulation (RRO)

Ces dispositions appellent deux remarques :

L'article 210 précité ne pose pas d'obligation de notification des accords au sens strict. La notification relève de la seule responsabilité des OI, sans que les autorités administratives ne soient associées.



Dans le cadre de la procédure nationale d'extension des accords (cf. annexe 8), les autorités administratives sont attentives à la fois à la notification préalable ou non de ces accords, mais également aux conclusions de la Commission

FICHE N° 5 : LES DEROGATIONS SPECIFIQUES EN MATIERE DE REGULATION DES VOLUMES

Le règlement 1308/2013 prévoit la possibilité pour les OI reconnues de réguler les volumes dans deux cas de figure strictement encadrés :

- L'article 222 relatif aux accords, décisions et pratiques concertées en cas de déséquilibres graves sur le marché (cf. fiche n°3-2) ;
- Les règles de régulation de l'offre pour certains produits sous signe de qualité (fromages, jambons et vins).

La régulation des volumes pour les fromages et les jambons sous signe de qualité

Des règles de régulation de l'offre (RRO) de fromages ou de jambons sous IGP ou AOP (indication géographique protégée ou d'une appellation d'origine protégée) peuvent être votées par les filières et rendues contraignantes par les Etats membres, qui les notifient à la Commission européenne.

La régulation se fait à la demande des OP reconnues, des interprofessions reconnues ou d'un groupe d'opérateurs au sens du [règlement \(UE\) n° 1151/2012](#) article 3(2), équivalent, au niveau national, aux organismes de défense et de gestion (ODG) d'une IGP/AOP.

Les modalités de la maîtrise figurent dans un accord entre producteurs et/ou transformateurs selon des critères de représentativité expressément prévus par le [règlement OCM 1308/2013](#).

Les RRO doivent

- contribuer à préserver la qualité et/ou le développement des produits
- viser à adapter la production au marché
- avoir des effets uniquement sur le produit concerné

Les RRO ne doivent pas

- porter préjudice au commerce de produits autres que ceux concernés par les RRO
- conduire à l'indisponibilité d'une proportion excessive du produit concerné
- créer de discrimination, faire obstacle à l'entrée de nouveaux entrants ou porter préjudice aux petits producteurs
- comprendre une fixation de prix, même indicative

Les RRO doivent paraître dans une publication officielle de l'Etat membre, qui peut définir la durée (maximum trois ans) et les règles contraignantes de régulation après accord préalable et demande de la filière. Les accords sont notifiés et la Commission peut à tout moment exiger l'abrogation de ces mesures si elles excèdent les limites qui ont prévalu à leur adoption, notamment si une plainte venait mettre en cause les modalités d'application des RRO.

Dans l'exemple du Comté, les RRO permettent de préserver la filière des crises générées par les déséquilibres entre les stocks et les ventes. La filière a pu constater dans les cas de graves déséquilibres entre les stocks et les ventes, qu'il se produisait :

une dégradation de la qualité des stocks, car une partie de la production dépassait son optimum de conservation avant d'avoir été vendue

une dégradation amplifiée par la difficulté d'apporter aux meules les soins nécessaires dans des caves surchargées

une baisse des prix de nature à entraîner des fermetures de fromageries, souvent les plus petites et caractéristiques de la filière, avec une perte des savoir-faire locaux

des faillites d'exploitation agricoles qui entraînent une désertification des territoires de montagne et un agrandissement de la taille moyenne des exploitations et des troupeaux, peu compatible avec les contraintes de gestion d'un troupeau AOP

De plus, la filière Comté présente la particularité de regrouper de petites structures (les fruitières) et deux opérateurs très importants. Les RRO n'ont pas d'objectif particulier vis-à-vis des petits producteurs. Pour autant, dans le contexte particulier de cette filière, les RRO visent à garantir un équilibre favorable aux opérateurs de taille modeste qui permettent de conserver une certaine typicité et de donner une image particulière au produit.

L'arrêté du 23 avril 2018 portant sur la définition de règles de régulation de l'offre de l'appellation d'origine protégée « Comté » pour les campagnes 2018-2019 à 2020-2021 est disponible à l'adresse suivante :

<https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000036863053&dateTexte=&categorieLien=id>

Le document définissant lesdites règles est publié au Bulletin officiel du ministère de l'agriculture et de l'alimentation et fait partie intégrante du présent arrêté. Il peut être consulté à l'adresse suivante : http://info.agriculture.gouv.fr/gedei/site/bo-agri/document_administratif-5bd5e361-fc1f-484f-9198-68581debe897.

Les principales règles de cet accord sont les suivantes :

- En fonction des besoins prévisionnels d'offre sur le marché du Comté et de l'ouverture pour des nouveaux entrants, chaque atelier de fabrication de Comté se voit attribuer une référence de base qui correspond au poids de Comté qu'il peut fabriquer sur la campagne de production. Cette référence prend en compte le potentiel de production dont dispose l'atelier à travers ses apporteurs de lait ainsi que des paramètres propres à l'atelier.
- La référence de base évolue d'une campagne à l'autre en fonction des éventuels mouvements des apporteurs de lait et des attributions à l'atelier liées aux ouvertures.
- Afin de garantir une nécessaire ouverture du marché pour les nouveaux venus (reconversions d'ateliers dans la fabrication de Comté, entrée de producteurs de lait en filière Comté...) ou pour répondre au besoin de développement des ateliers (augmentation du taux de spécialisation...), il a été prévu une ouverture totale de 1390 tonnes par campagne pendant les 3 campagnes, réparties entre différentes catégories de bénéficiaires précisées dans les règles de régulation de l'offre.
- En complément de cette garantie d'ouverture, une possibilité de modulation de la référence de base de l'ensemble des ateliers, uniforme, a été introduite dans l'accord. Cette modulation s'appuie sur les résultats de paramètres qui reflètent l'état de l'équilibre du marché. Les règles d'application de la modulation sont définies dans l'accord.
- Cette modulation peut être positive ou négative selon l'état de l'équilibre du marché et s'effectue 2 fois par an.
- En cas de dépassement par un atelier, pour chaque campagne, de sa référence de base, le cas échéant modulée, une pénalité, appelée « surcotisation », est due. Le montant de cette pénalité a vocation à être dissuasif dans l'objectif d'une régulation effective et d'un équilibre satisfaisant entre offre et demande. Toutefois, les ateliers sont libres de produire plus de Comté que leur référence au titre d'une campagne donnée, moyennant le paiement de la pénalité.

Les opérateurs peuvent utilement se référer aux arrêtés du 23 avril 2018 portant sur les définitions de règles de régulation pour les campagnes 2018-2019 ou 2018-2019 à 2020-2021 de l'offre des appellations d'origine protégées « [Beaufort](#) », « [Comté](#) », « [Gruyère](#) », « [Reblochon](#) », « [Tomme de Savoie](#) », « [Emmental de Savoie](#) », « [Abondance](#) ».

La régulation des volumes dans le secteur des vins

Afin d'améliorer et de stabiliser le fonctionnement du marché des vins, l'article 167 de l'OCM permet de définir des règles de commercialisation portant sur la régulation de l'offre de raisins et de moûts et vins par la mise en œuvre de décisions prises par les organisations interprofessionnelles reconnues de ce secteur. Ces règles de commercialisation permettant cette régulation, éventuellement proposées

par les organisations interprofessionnelles, peuvent être prises dès lors qu'elles répondent à certaines conditions.

Lors de l'instruction de la demande d'extension de ces mesures de régulation de l'offre, la DGPE, la DGCCRF et la DGDDI vérifient la compatibilité du dispositif présenté au regard des principes mentionnés à l'article 167 de l'OCM, de ceux du code rural et de la pêche maritime (CRPM), du droit de la concurrence et du droit de propriété.

Il importe en outre qu'un dispositif de régulation n'impacte pas à terme la viabilité des entreprises. Un complément relatif à la situation des entreprises du secteur pourrait être demandé le cas échéant par les administrations.

Tout dispositif doit être justifié économiquement, objectif, et non discriminatoire ; à ce titre, la gestion du dispositif est collective et les règles doivent s'appliquer à l'ensemble des opérateurs (y compris la libération de la réserve)



Il doit rester proportionné à l'objectif poursuivi



Il ne conduit pas à bloquer une partie excessive de la récolte normalement disponible par produit et par opérateur



Sa description doit fournir les éléments quantitatifs permettant de mesurer l'ampleur de la régulation au regard des quantités disponibles à la commercialisation de la récolte et les stocks et, dans le cas de mises en réserve, les modalités de libération des volumes



Les règles ne doivent pas concerner les transactions après la première mise sur le marché, ni autoriser la fixation de prix sous quelque forme, y compris à titre indicatif ou de recommandation



Il relève des missions de l'organisation interprofessionnelle. Une attention particulière est portée sur les modalités d'articulation avec les autres dispositifs existant le cas échéant dans le périmètre du dispositif présenté : volume complémentaire individuel (VCI), réserve climatique, réserve de gestion



Il respecte le droit de propriété : un contrat de vente avec un acheteur ne peut porter sur du vin mis en réserve, car il est considéré comme sorti du marché



Il permet de garantir la traçabilité des volumes et la réalisation des contrôles par les administrations au regard notamment des articles D. 644-2, D. 644-5 et D. 644-3 du CRPM. Un bilan annuel du fonctionnement du dispositif de régulation doit, en outre, être fourni aux administrations ; ce bilan comprend pour chaque AOP ou IGP concernée, les volumes initialement bloqués, les volumes restant en stock en fin de campagne et les volumes libérés en cours de campagne



Il est décliné au niveau de chaque opérateur de manière objective et non discriminatoire ; aucune fixation de quota individuel de production ou de commercialisation ne peut être envisagée ; des éléments d'évaluation pourraient être demandés par les services instructeurs sur ce point

Annexe 1 : L'articulation du droit de l'Union européenne et du droit national

La primauté du droit de l'Union européenne sur le droit national

En vertu des articles [101](#) et [102](#) du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE), le droit de l'Union européenne doit être appliqué et interprété de la même manière dans tous les Etats membres.

La primauté du droit européen s'impose aux juges nationaux et aux autorités nationales de concurrence.

La Cour de Justice a interdit aux Etats membres « d'édicter des mesures permettant aux entreprises privées de se soustraire aux contraintes imposées par les articles 81 à 92 du Traité (devenus art. 101 à 109 TFUE) ». Un pays membre ne peut donc par une loi faire échec aux articles 101 et 102 TFUE en favorisant la conclusion d'une entente ou d'un abus de position dominante.

La primauté du droit européen signifie qu'en cas de conflit entre une norme nationale et une norme du droit de l'Union, c'est cette dernière qui prime. Les Etats membres ont donc l'interdiction de prendre ou de maintenir en vigueur des mesures, même de nature législative ou réglementaire susceptibles de fausser le jeu de la concurrence entre les entreprises.

Dans [l'affaire CIF C-19 8/01 du 9 septembre 2003](#), la CJCE indique : « Il convient de rappeler, en second lieu, que, selon une jurisprudence constante, la primauté du droit communautaire exige que soit laissée inappliquée toute disposition d'une loi nationale contraire à une règle communautaire, qu'elle soit antérieure ou postérieure à cette dernière ».

Si le commerce entre Etats Membres n'est pas affecté, ce sont les règles nationales de concurrence qui s'appliquent, en l'occurrence les articles [L 420-1](#) et [L 420-2](#) du Code de Commerce.

Ce point est d'ailleurs expressément rappelé au I-A-2 de l'instruction conjointe de mars 2016 pour l'extension des accords conclus au sein des OI agricoles, qui précise : « une pratique qui porterait atteinte au libre jeu de la concurrence sur tout ou partie du territoire national, sans pour autant affecter le commerce entre Etats membres, ne tomberait pas sous le coup des dispositions du 1 de l'article 101 du TFUE, mais néanmoins sous celui de l'article L. 420-1 du code de commerce ».

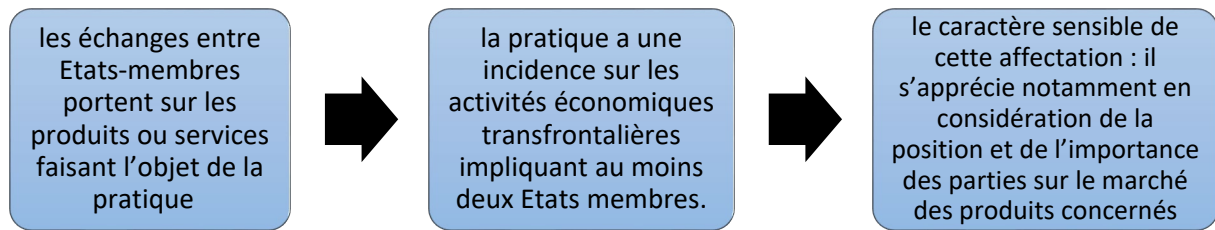
La notion d'affectation du commerce entre les Etats Membres

Dès lors qu'il y a affectation du commerce entre les Etats membres, l'autorité nationale de concurrence doit appliquer le droit de l'Union.

Si le commerce entre les Etats membres n'est pas affecté, ce sont les règles nationales de concurrence qui s'appliquent, en l'occurrence les articles L.420-1 et L.420-2 du Code de commerce.

Ce point est d'ailleurs expressément rappelé au I-A-2 de l'instruction conjointe de mars 2016 pour l'extension des accords conclus au sein des OI agricoles qui précise : « une pratique qui porterait atteinte au libre jeu de la concurrence sur tout ou partie du territoire national, sans pour autant affecter le commerce entre Etats membres, ne tomberait pas sous le coup des dispositions de 1 de l'article 101 du TFUE, mais néanmoins sous celui de l'article L.420-1 du Code de commerce ».

L'application du droit de l'UE suppose la réunion des trois conditions cumulatives ci-après :

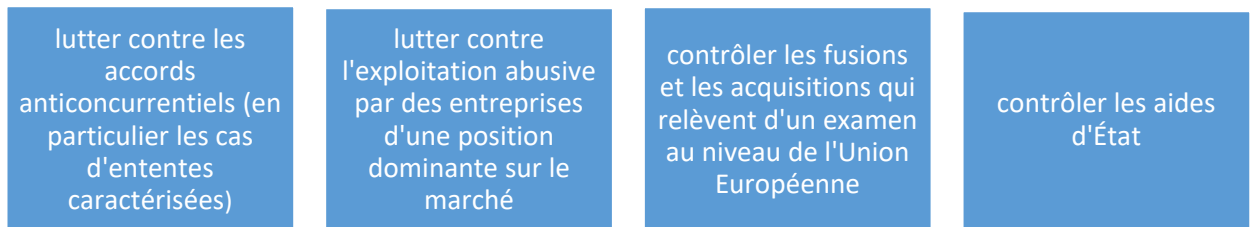


Le rôle de la Commission européenne en matière de concurrence

La Commission européenne veille à la bonne application de la réglementation européenne en matière de concurrence. Pour cela, elle dispose de pouvoirs de contrôle et de sanction, qui lui permettent de mener des enquêtes, d'organiser des auditions et d'accorder des exemptions.

Les autorités nationales ont l'obligation de prévenir la Commission lorsqu'elles ont l'intention de fournir des aides publiques à une entreprise (aides d'État).

Son rôle consiste donc à :



Annexe 2 : Les notions d'objet et d'effet anticoncurrentiel

S'agissant des ententes

Le droit de la concurrence vise à la fois les ententes ayant un objet et/ou un effet restrictif de concurrence. Un objet peut être anticoncurrentiel même s'il ne s'agit pas de clauses injustifiables comme les accords de fixation de prix ou de répartition de marché.

Exemple d'entente horizontale par objet : [Arrêt de la CJCE, 20/11/2008, affaire du bœuf irlandais.](#)

Situation : sur le marché de l'approvisionnement en bœuf irlandais, confronté à une baisse de la demande intérieure, un accord horizontal a été conclu entre des concurrents qui se situent au même niveau du marché, visant à réduire les surcapacités affectant le secteur de la transformation de la viande bovine en Irlande. En clair, les dix principaux transformateurs, représentant environ 93 % du bœuf transformé en Irlande, ont créé la Beef Industry Development Society Ltd (BIDS) afin d'organiser la sortie du marché de certains transformateurs moyennant indemnités versées par les opérateurs restants, de sorte de parvenir à une réduction en un an de la capacité totale du secteur de la transformation de 25 %.

Analyse : La réponse de la Cour de justice, apportée dans un arrêt rendu le 20 novembre 2008, est sans ambiguïté : « *Un accord ayant des caractéristiques telles que celles de l'accord type conclu entre les dix principaux transformateurs de viande bovine en Irlande, membres de Beef Industry Development Society Ltd, et prévoyant, notamment, une réduction des capacités de transformation de l'ordre de 25 % a pour objet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence au sens de l'article 81, paragraphe 1, CE.* »

La notion d'**effet anticoncurrentiel**, pour sa part, conduit à analyser, au cas par cas, les effets réels ou potentiels des pratiques mises en œuvre. Les sanctions sont généralement d'autant plus élevées que l'affectation de la concurrence, et donc l'effet anticoncurrentiel, est sensible. En outre, une entente peut être condamnée du fait de ses effets, même s'il n'y a pas un objet anticoncurrentiel caractérisé.

Exemple d'entente sans objet mais avec effet anticoncurrentiel :

Situation : Des systèmes d'échanges d'informations nationaux étaient organisés dans tous les Etats membres de l'UE par les associations de producteurs et importateurs de tracteurs et de machines agricoles. Des systèmes analogues d'échanges étaient organisés par les producteurs eux-mêmes au niveau international. Les producteurs étaient à même de connaître régulièrement les ventes de chaque concurrent dans le détail, à savoir par période de temps rapprochée, par territoires détaillés parfois jusqu'au code postal et par types de produits très précis.

Analyse : En 1992, la Commission a décidé que les systèmes d'échanges d'informations concernant les tracteurs et machines agricoles produisent des effets anticoncurrentiels produisant au Royaume-Uni, parce que le nombre de producteurs de tracteurs était restreint. En effet, les quatre producteurs les plus importants totalisaient 80% des ventes de tracteurs. (Décision de la Commission du 17 février 1992 Affaire UK Agricultural Tractors Registration Exchange)

Dans le cas du Royaume-Uni, la Commission avait déjà établi le principe applicable aux marchés de moins de trois vendeurs, c'est-à-dire que l'échange de données n'est permis que si le chiffre échangé est supérieur à 10 unités. La Cour de Justice ayant confirmé en 1998 cette décision de la Commission, la Commission a décidé de mettre en conformité tous les échanges similaires organisés dans l'UE par les producteurs et les associations puisque le niveau de concentration du secteur est élevé dans tous les Etats membres. (Arrêts du 28 mai 1998, Affaire C-7/95, John Deere contre et Affaire C-8/95, New Holland contre Commission).

La Commission a déterminé une série de principes pour le futur. L'application de ces principes évitera que les systèmes d'échanges d'informations concernant les tracteurs et machines agricoles produisent des effets anticoncurrentiels dans l'UE.

Les principes établis par la Commission sont les suivants :

- Les données individuelles ne peuvent être échangées avant qu'une période de douze mois se soit écoulée entre la date de l'événement sur lequel porte l'échange et la date d'échange.
- Les échanges de données agrégées de marché, dont l'ancienneté peut être inférieure à douze mois, sont permis si les données proviennent d'au moins trois vendeurs appartenant à des groupes industriels ou financiers différents. Lorsque le nombre de vendeurs est inférieur, l'échange n'est permis que si le chiffre échangé est supérieur à 10 unités.

S'agissant des abus de position dominante

Selon une jurisprudence constante de la Cour de justice, « pour établir une violation de l'article 102 TFUE, il n'est pas nécessaire de démontrer que le comportement abusif de l'entreprise en position dominante a eu un effet anticoncurrentiel concret sur les marchés concernés, mais seulement qu'il tend à restreindre la concurrence ou qu'il est de nature à ou susceptible d'avoir un tel effet »¹⁶.

L'effet anticoncurrentiel de telles pratiques peut se produire sur un autre marché de produits ou de services que celui sur lequel l'entreprise concernée occupe une position dominante. Ainsi, lorsqu'une entreprise en position dominante sur un marché donné subordonne l'octroi de remises sur ses produits situés sur ce marché à l'achat de ses autres produits situés sur un autre marché, c'est ce dernier marché qui est plus particulièrement affecté.

Une société, exploitant à La Réunion un élevage avicole à partir d'œufs à couvrir qu'elle achetait en France métropolitaine, a assigné une compagnie aérienne, bénéficiaire d'un monopole de transport de fret entre la France continentale et l'île, en lui reprochant d'avoir augmenté ses tarifs de fret pour les œufs à couvrir, à seule fin de favoriser sa concurrente la Société avicole de X qui s'était équipée pour produire les œufs à couvrir à partir de son propre élevage.

Dans sa décision, la Cour de cassation a confirmé que c'était à bon droit que la cour d'appel avait décidé que la société de transport aérien abusait de sa position dominante, alors qu'elle ne pouvait se prévaloir, ni d'une contrainte résultant d'un texte législatif ou réglementaire ni de la justification fondée sur l'intérêt du développement économique de cette île, en retenant qu'elle avait augmenté ses tarifs, à la suite de démarches effectuées par des autorités administratives, dans le but avoué de porter atteinte au libre jeu de la concurrence au profit de la seule société avicole de l'île, donc en vue d'assurer la protection d'intérêts purement privés, entravant ainsi le fonctionnement normal du marché local de la production avicole¹⁷.

¹⁶ Arrêt de la Cour de justice du 19 avril 2012, Tomra, aff. C-549/10P, point 17)

¹⁷ Cass comm 17/03/2009 n°08-14509

Annexe 3 : Les OP et les AOP

Qu'est-ce qu'une Organisation de Producteurs (OP) ?

Une OP est une organisation qui regroupe des producteurs afin de poursuivre différentes missions à vocation collective. Elle est constituée à l'initiative d'un ensemble d'agriculteurs qui se rassemblent dans l'objectif de mutualiser leurs moyens afin de rééquilibrer les relations commerciales qu'ils entretiennent avec les acteurs économiques de l'aval de leur filière.

Peuvent être reconnus comme organisation de producteurs :

Une société coopérative agricole	Une union de coopératives agricoles	Une société d'intérêt collectif agricole	Une association régie par la loi du 1er juillet 1901
Une société commerciale	Un groupement d'intérêt économique	Un groupement de producteurs individuels	Un groupement de toutes les catégories précédentes

Les modalités de reconnaissance des OP pour chaque filière sont rappelées dans un guide à l'attention des demandeurs sur le site du MAA (Guide juridique et pratique, dont les différentes déclinaisons sont disponibles sous <https://info.agriculture.gouv.fr/gedei/bo-agri>)

Quels sont les objectifs des OP ?

Le considérant 52 du [règlement UE n° 1308/2013](#) rappelle que *les organisations de producteurs et leurs associations peuvent jouer un rôle appréciable pour :*

- concentrer l'offre
- améliorer la commercialisation, la planification et l'adaptation de la production à la demande
- optimiser les coûts de production
- stabiliser les prix à la production
- réaliser des recherches
- promouvoir les bonnes pratiques
- fournir une aide technique
- assurer la gestion des sous-produits et des instruments de gestion du risque dont disposent leurs membres

Elles contribuent ainsi au **renforcement de la position qu'occupent les producteurs dans la chaîne alimentaire.**

Les OP et AOP peuvent avoir pour objectif de mettre en commun la production des différents producteurs (ou OP) adhérents, permettant ainsi une massification de l'offre en vue d'atteindre une taille suffisante pour peser face aux acheteurs.

L'OP peut poursuivre cet objectif avec ou sans transfert de propriété :

Les OP de commercialisation regroupent la production de leurs membres et permettent de concentrer l'offre

- L'OP peut commercialiser en son nom les produits issus de ses adhérents à la suite d'un transfert de propriété de ces derniers
- L'OP peut négocier individuellement ou collectivement les produits pour le compte de ses adhérents dans le cadre d'un mandat de négociation, qui restent en prise avec le marché, sans transfert de propriété

Les OP de service ne commercialisent pas la production. Elles ont vocation à renforcer le pilotage national par produit ou par groupe de produits (liste non exhaustive d'activités)

- l'OP de service peut entre autres activités
- proposer des services (techniques, administratifs ...) aux producteurs membres de l'OP
- ajuster l'offre à la demande
- optimiser la mise en oeuvre des actions de prévention et de gestion des crises (cf avis n° 08-A-07 du 7 mai 2008 de l'ADLC relatif à l'organisation économique de la filière fruits et légumes)

Comme l'indique l'ADLC dans son [avis 18-D-04](#) (point 35) : « [...] à la différence des Organisations Interprofessionnelles dont le rôle principal est de faciliter les négociations contractuelles des producteurs avec les échelons présents à l'aval, les OP permettent de renforcer l'échelon amont de la production ».

Outre ses implications concrètes en termes d'activité de l'OP, cette distinction constituait auparavant l'une des références majeures en matière de pratiques anticoncurrentielles, puisque des pratiques potentiellement anticoncurrentielles étaient à aborder différemment, selon que l'on se plaçait dans le cadre d'OP avec transfert de propriété ou dans le cadre d'une OP sans transfert de propriété.

Depuis l'entrée en vigueur du règlement Omnibus, les pratiques des OP et des AOP sont sécurisées juridiquement dès lors que l'OP ou l'AOP est reconnue, qu'elle soit avec ou sans transfert de propriété, concentre l'offre et exerce réellement une activité économique.

Annexe 4 : La distinction entre les missions des OP/AOP et celles des ODG

Un organisme de défense et de gestion (ODG) est constitué à l'initiative d'un ensemble de producteurs et/ou transformateurs qui s'associent pour porter la démarche de reconnaissance d'un signe de qualité (AOP, IGP, STG, Label Rouge) puis d'en assurer la défense et la gestion. Un ODG peut assurer la protection de plusieurs produits différents.

Selon les dispositions des articles L. 642-22 et suivants du Code rural et de la pêche maritime et du règlement (UE) 1151/2012, l'ODG contribue à la mission de préservation et de mise en valeur des terroirs, des traditions locales, des savoir-faire ainsi que des produits qui en sont issus.

Pour chaque produit bénéficiant d'un signe de qualité dont il assure la défense et la gestion, l'ODG :

- Elabore le projet de cahier des charges, les règles de production, de transformation et éventuellement de conditionnement et d'étiquetage
- Contribue à l'application du cahier des charges par les opérateurs
- Participe à la mise en œuvre des plans de contrôle et d'inspection
- Tient à jour la liste des opérateurs qu'il transmet périodiquement à l'organisme de contrôle et à l'Institut national de l'origine et de la qualité
- Participe aux actions de défense et de protection du nom, du produit et du terroir
- Participe à la valorisation du produit (informations et communications à destination du consommateur)
- Développe une connaissance économique du produit et du secteur (informations sur les quantités produites, nombre d'opérateurs par catégorie, moyens de production, valorisation des produits et leurs débouchés...)
- Met en œuvre les décisions du Comité National qui le concernent
- Peut élaborer une charte de bonnes pratiques afin de préserver certaines caractéristiques environnementales de son terroir ou améliorer le bien-être animale
- Communique à l'INAO, sur sa demande, toute information collectée à l'occasion de l'exécution de ses fonctions

Contrairement aux OP, les ODG n'ont pas pour rôle de concentrer l'offre et ne bénéficient pas de la dérogation expresse à l'application de l'article 101 du TFUE. Ainsi, les problématiques liées à la distribution des produits, à la répartition de la valeur entre opérateurs ou aux tarifs de vente ne font pas partie des missions de l'ODG. La concurrence entre opérateurs membres de l'ODG doit rester libre et loyale.

Annexe 5 : La reconnaissance des OP et des AOP

Qui accorde la reconnaissance aux OP et aux AOP ?

Le dossier de demande de reconnaissance en OP doit être adressé au ministre de l'agriculture par voie dématérialisée et par courrier postal, selon les modalités applicables à la filière dont il relève, ainsi que cela est précisé dans l'instruction technique applicable (Guide juridique et pratique, dont les différentes déclinaisons sont disponibles sous <https://info.agriculture.gouv.fr/gedei/bo-agri>).

Quelles conditions doit remplir une OP pour être reconnue ?

L'OP doit répondre aux exigences fixées par l'article 152 du règlement OCM 1308/2013 notamment en termes d'activités exercées et de buts poursuivis

L'OP doit réunir un nombre minimal de membres et/ou couvrir un volume ou une valeur minimal(e) de production commercialisable, à déterminer par l'Etat membre concerné, dans sa zone d'activité

L'OP doit offrir des garanties suffisantes quant à l'exécution correcte des activités tant du point de vue de la durée que du point de vue de l'efficacité, de la mise en œuvre effective de moyens d'assistance humains, matériels et techniques à ses membres, et s'il y a lieu, de la concentration de l'offre

En outre, l'OP est tenue de respecter les conditions fixées dans le droit national en nombre d'ETP et s'agissant d'une obligation d'apport de ses membres. Elle doit démontrer son fonctionnement démocratiques

1. Répondre aux exigences fixées par l'article 152 du règlement OCM 1308/2013 notamment en termes d'activités exercées et de buts poursuivis

1.1. Les producteurs qui se regroupent en OP ou en AOP et souhaitent obtenir la reconnaissance des pouvoirs publics doivent exercer au moins l'une des activités prévues au §1 b) de l'article 152 du règlement OCM 1308/2013.

Ces activités peuvent être les suivantes :

- La transformation conjointe
- La distribution conjointe, notamment via des plateformes de ventes conjointes ou un transport conjoint
- L'emballage, l'étiquetage ou la promotion conjoints
- L'organisation conjointe du contrôle de la qualité
- L'utilisation conjointe des équipements ou des installations de stockage
- La gestion conjointe des déchets directement liés à la production
- L'acquisition conjointe des intrants
- Toute autre activité conjointe de service visant l'un des objectifs énumérés ci-après

Un exemple de transformation conjointe : l'OP transforme les olives récoltées par ses membres pour produire l'huile d'olive dans une huilerie, sachant que l'installation d'une huilerie nécessite un investissement important (processus de nettoyage, pressage et filtrage des olives).

Un exemple de promotion conjointe : une OP met au point et commercialise un produit à valeur ajoutée. Un produit «a une valeur ajoutée», par exemple, s'il se distingue d'autres produits du fait d'un ensemble donné de caractéristiques répondant à des demandes particulières des consommateurs. Dans ce contexte, la promotion conjointe constitue le volet commercial d'une stratégie intégrée de vente d'un tel produit à valeur ajoutée et couvre la totalité des volumes commercialisés par l'OP pour le produit concerné.

Un exemple d'acquisition conjointe des intrants : l'acquisition porte sur des volumes importants qui permettent à l'OP d'obtenir des réductions notables, de meilleures conditions de livraison et/ou conditions de crédit par rapport à ce qu'un producteur individuel pourrait obtenir. En outre, en achetant ces intrants à son compte, l'OP peut assurer le stockage idoine et/ou la livraison de ces produits. Lorsqu'une OP fournit à ses membres des engrais, des agents phytosanitaires, des pesticides ou de l'énergie (carburants, électricité), ces intrants représentent des coûts élevés.

Exemples tirés des lignes directrices relatives à l'application des règles spécifiques énoncées aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM concernant les secteurs de l'huile d'olive, de la viande bovine et des grandes cultures.

1.2. Par ailleurs, les producteurs qui se regroupent en OP ou en AOP et souhaitent obtenir la reconnaissance des pouvoirs publics **doivent poursuivre un des objectifs listés au §1 c) de l'article 152 du règlement OCM 1308/2013.**

Objectif 1 : Assurer la programmation de la production et son adaptation à la demande, notamment en termes de qualité et de quantité

- Sur ce point, l'ADLC a été amenée à se prononcer, dans son avis n°08-A-07 du 7 mai 2008, sur la possibilité pour les OP dites de gouvernance de diffuser des informations dites techniques telles que les dates d'arrivée à maturité des produits des différents producteurs ou zones de production, des estimations de volumes, des préconisations en termes de dates de démarrage de campagne.
- Dans son [avis du 3 mai 2018](#) (points 75 à 81) l'ADLC indique qu'une OP qui ne commercialise pas la production de ses membres et qui a pour seul but d'assurer la programmation de la production et son adaptation à la demande, notamment en termes de qualité et de quantité, doit pour pouvoir exercer sa mission, recueillir des informations relatives aux volumes actuels ou futurs produits par ses membres.
- En revanche, une OP qui ne commercialise pas la production de ses membres mais qui répartit les volumes commercialisés entre ses acheteurs et contrôle les débouchés pourrait être sanctionnée au regard de l'article 101 du TFUE. Il en est de même dans le cas où cette OP procède à des échanges stratégiques sur les prix et/ou suggère des prix minimum de vente à ces membres, dès lors que l'échange d'information stratégique sur les prix et/ou la diffusion de prix minimaux n'apparaissent pas nécessaire à la mission de programmation de la production et de son adaptation à la demande, que ce soit en termes de qualité ou de quantité.

Objectif 2 : Concentrer l'offre et mettre sur le marché la production de leurs membres, y compris via une commercialisation directe

- Sur ce point, l'ADLC a été amenée à se prononcer, dans son avis n°08-A-07 du 7 mai 2008, sur la possibilité pour les OP dites de gouvernance de diffuser des informations dites techniques telles que les dates d'arrivée à maturité des produits des différents producteurs ou zones de production, des estimations de volumes, des préconisations en termes de dates de démarrage de campagne.
- **Dans le secteur des fruits et légumes**, la réglementation européenne prévoit la règle de l'apport total à l'OP de la production de ses membres. Si cette règle relève des missions d'une OP au titre des moyens mis en œuvre pour favoriser la concentration de l'offre, elle ne peut

être imposée qu'aux membres de l'OP. En revanche, l'OP ne peut interdire aux expéditeurs, c'est-à-dire aux clients de l'OP, de s'approvisionner directement auprès des producteurs non membres de l'OP. En effet, le respect de la règle de l'apport total n'est imposable qu'aux membres de l'OP. (TGI de Rennes, 28 mai 2018, Ueefl/ Arcal et Sica).

Objectif 3 : Optimiser les coûts de production et les retours sur les investissements réalisés pour satisfaire aux normes environnementales et de bien-être des animaux, et stabiliser les prix à la production

- La recherche d'une optimisation des coûts de production au sein d'une Op ou d'une AOP peut conduire à des échanges d'informations stratégiques qui ne sont admissibles que dans le cadre de la dérogation expresse de l'article 152 § 1bis. L'objectif de stabilisation des prix est sans préjudice de l'interdiction de fixation des prix lorsqu'elle est applicable, notamment lorsqu'elle ne relève pas de l'article 152 § 1bis.
- En conséquence, l'objectif de « stabilisation des prix à la production » doit être rapproché de celui « d'optimisation des coûts de production et des retours sur les investissements réalisés pour satisfaire aux normes environnementales et de bien-être des animaux », ces objectifs étant, au demeurant, placés au même plan dans la rédaction du texte communautaire.
- Ainsi, les pratiques permettant de réduire les coûts de production ont pour effet de stabiliser les prix à la production : il peut s'agir des activités listées au §1 b) de l'article 152 du règlement OCM (distribution conjointe, transformation conjointe, stockage etc....) mais également toute autre activité qui permet d'agir sur les charges opérationnelles et sur les charges de structure.
- Pour un producteur, une bonne connaissance de ses coûts de production permet d'établir la rentabilité de son exploitation et de se situer par rapport au prix de vente et aux fluctuations de marché. La lecture des postes de charges affectées à chacune des productions rend visible les coûts indirects et apporte un éclairage précieux aux décisions de gestion des producteurs :
 - Etre plus compétitif en se comparant à un groupe de référence pour agir sur ses points faibles ;
 - Identifier les productions les plus rentables et orienter le système de production ;
 - Mesure l'impact d'un investissement « lourd » ;
 - Evaluer la marge de sécurité de l'entreprise par rapport à la fluctuation du marché : l'écart entre le prix de revient et le prix de vente ;
 - Etablir et négocier le prix de vente des produits en vente directe.
- La recherche d'une optimisation des coûts de production au sein d'une OP ou d'une AOP peut impliquer un échange d'informations stratégiques entre les membres de l'OP ou de l'AOP de nature à soulever des préoccupations de concurrence. C'est pourquoi le législateur européen a prévu que la dérogation expresse de l'article 152 §1 bis s'applique aux pratiques des OP et AOP recherchant l'optimisation des coûts de production de ses membres.
- Par ailleurs, les objectifs de stabilisation des prix à la production et d'optimisation des coûts peuvent utilement être recherchés à travers la mise en place de démarches contractuelles incluant toutes les conditions pertinentes notamment en termes de prix, de volumes et de durée. Il peut notamment s'agir des démarches dites tripartites.

Objectif 4 : Promouvoir et fournir l'assistance technique nécessaire à la mise en œuvre de pratiques culturelles et de techniques de production respectueuses de l'environnement et de pratiques et techniques respectueuses du bien-être des animaux

- Par exemple, une OP peut nommer un "responsable du bien-être animal" afin de détecter les points critiques et diffuser des pistes d'amélioration auprès des membres de l'OP. L'OP peut rendre obligatoire la signature d'une charte de bonnes pratiques d'élevage.

Objectif 5 : Réaliser des études et développer des initiatives sur les méthodes de production durables, les pratiques innovantes, la compétitivité économique et l'évolution du marché

- Par exemple, une OP peut appréhender un bassin de culture fruitière dans son ensemble et coordonner les choix techniques (dates de plantation, récoltes, choix des variétés) pour gagner en compétitivité et échelonner les dates de récoltes pour atteindre le segment GMS sur une plus longue durée.
- Une OP viticole peut aider l'INRA à développer des variétés de vignes plus résistantes aux maladies et ravageurs pour limiter l'utilisation de produits chimiques.

Objectif 6 : Promouvoir et fournir l'assistance technique nécessaire à l'application des normes de production, améliorer la qualité des produits et développer des produits avec une appellation d'origine protégée, une indication géographique protégée ou couverts par un label de qualité national

- Le rôle des OP et des AOP en matière d'amélioration de la qualité des produits est ainsi expressément prévue par le règlement OCM 1308/2013. L'organisation conjointe de la qualité pourrait être réalisée, entre autres, par la mise en place de cahiers des charges de qualité ou de contrôles de traçabilité (pesticides, OGM, antibiotiques...).

Objectif 7 : Assurer la gestion des sous-produits et des déchets, en vue notamment de la protection de la qualité de l'eau, du sol et du paysage, et préserver ou stimuler la biodiversité

- Par exemple, une OP peut introduire des élevages dans certains environnements particuliers (prévergers, alpages, marais), en contribuant à l'entretien des paysages, à l'amélioration du bien-être animal et au développement de la biodiversité.

Objectif 8 : Contribuer à une utilisation durable des ressources naturelles et à atténuer le changement climatique

- Par exemple, une OP peut organiser des collectes de plastiques agricoles usagés ou organiser des ateliers d'optimisation de l'irrigation.

Objectif 9 : Développer des initiatives dans le domaine de la promotion et de la commercialisation

- L'ADLC indique qu'une OP peut déposer des marques auprès de l'INPI pour certains de ses produits afin de permettre aux consommateurs de mieux les identifier et ainsi organiser l'offre de ses produits (point 43 de l'avis).

Objectif 10 : Gérer les fonds de mutualisation visés dans les programmes opérationnels dans le secteur des fruits et légumes

- Voir les conditions prévues à l'article 33 du règlement 1308/2013.

Objectif 11 : Fournir l'assistance technique nécessaire à l'utilisation des marchés à terme et des systèmes assurantiels

- La mise en place de contrat-type à terme permet aux parties de s'engager sur un prix pour une quantité déterminée, à une date future, à la stricte condition que les contrats conclus résultent de la libre confrontation d'une offre et d'une demande à terme, permettant de déterminer les prix et les contrats échangés.

2. Réunir un nombre minimal de membres et/ou couvrir un volume ou une valeur minimal(e) de production commercialisable, à déterminer par l'Etat membre concerné, dans sa zone d'activité.

Une OP doit impérativement justifier d'une activité économique suffisante, de la concentration de l'offre et être capable d'exercer effectivement les activités qui lui sont confiées par ses membres. Ainsi, pour chaque secteur, les pouvoirs publics, en lien avec les acteurs des filières, ont fixé par décret des seuils de reconnaissance, basés sur le nombre de producteurs ou encore sur la valeur de la production commercialisée, que l'OP doit obligatoirement atteindre pour être reconnue.

[Le décret 2018-313 du 27 avril relatif aux OP, aux AOP et aux groupements de producteurs](#) a récemment modifié les chapitres I à IV du titre V livre V du Code Rural et de la Pêche Maritime qui fixent ces différents seuils de reconnaissance.

3. Offrir des garanties suffisantes quant à l'exécution correcte des activités tant du point de vue de la durée que du point de vue de l'efficacité, de la mise en œuvre effective de moyens d'assistance humains, matériels et techniques à ses membres, et s'il y a lieu, de la concentration de l'offre.

4. Posséder des statuts conformes à ces exigences.

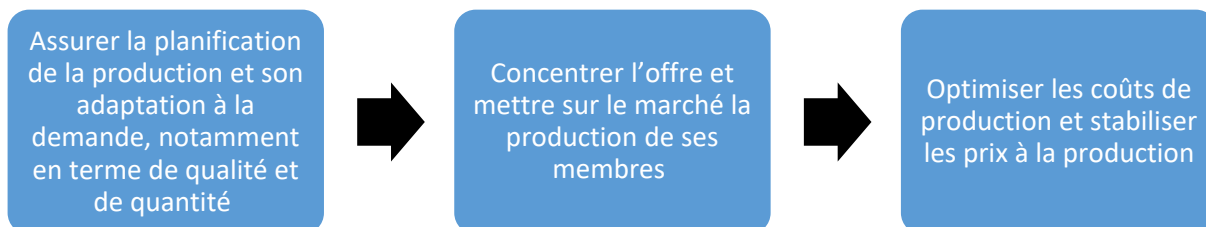
Les règles spécifiques à certains secteurs

Des règles supplémentaires sont prévues pour certains secteurs, notamment le secteur des fruits et légumes (**règle de l'apport total de la production**) et le secteur du lait et des produits laitiers. Dans le secteur des fruits et légumes, l'obligation d'apport total n'est pas absolue, car les membres producteurs peuvent dans certaines conditions, commercialiser une partie de leur production en dehors de l'OP, afin de permettre une certaine flexibilité en lien avec la stratégie commerciale du producteur (ex : vente directe) (R(UE) n°2017/891).

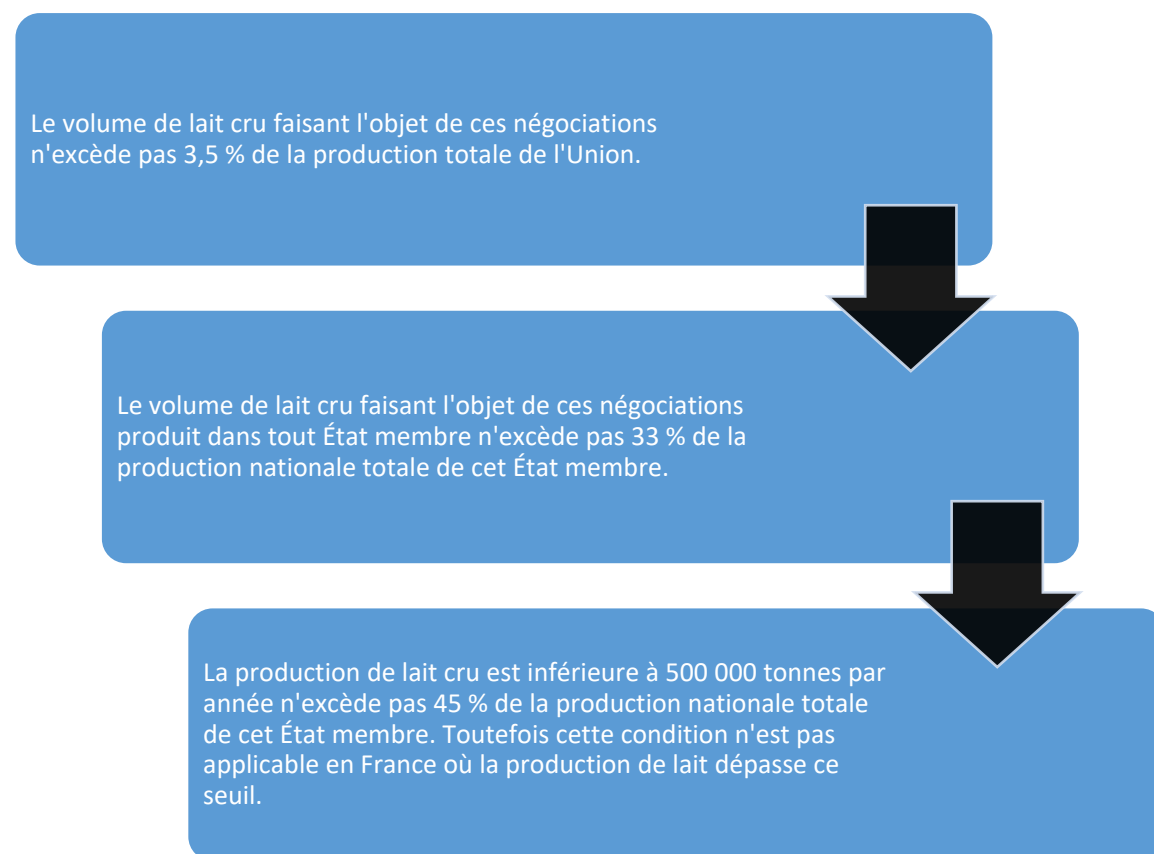
Pour le secteur du lait, voir annexe 6.

Annexe 6 : Quelles sont les conditions spécifiques au secteur du lait et des produits laitiers ?

L'OP ou l'AOP doit être reconnue en vertu de l'article 161 § 1 du règlement 1308/2013. En conséquence elle doit être constituée à l'initiative de producteurs et poursuivre un but précis pouvant inclure l'un des objectifs suivants :



De plus, spécifiquement, l'OP ou l'AOP reconnue doit respecter les conditions de seuils de production prévues à l'article 149 § 2 et § 3 du règlement 1308/2013 :



Contrairement aux autres secteurs, la capacité d'une **OP reconnue dans le secteur laitier** à négocier collectivement les contrats s'apprécie sous seules conditions de seuils sans autres critère.

Annexe 7 : Les Organisations Interprofessionnelles

Qu'est-ce qu'une OI ?

A la différence des OP et des AOP qui répondent à une logique de coopération horizontale, les OI reposent sur une logique **de coopération verticale**.

Les interprofessions sont constituées, à leur initiative, par les organisations professionnelles représentant la production agricole et, selon les cas, la transformation, la commercialisation et la distribution, si elles représentent une part significative de ces secteurs d'activité.

Une OI est une personne morale de droit privé, en général une association régie par la loi du 1er juillet 1901. Ses actes de gestion, ses créances et cotisations, y compris lorsque ces dernières sont rendues obligatoires par extension d'un accord interprofessionnel par les pouvoirs publics, sont soumis au droit privé.

L'instruction conjointe pour la reconnaissance des organisations interprofessionnelles agricoles et le contrôle du respect par les organisations interprofessionnelles des conditions liées à leur reconnaissance, disponible à l'adresse <https://info.agriculture.gouv.fr/gedei/site/bo-agri/instruction-2019-67>, définit précisément les dispositions générales et particulières et les modalités pratiques d'instruction des demandes de reconnaissance.

Quelle est la vocation des OI ?

La création des organisations interprofessionnelles agricoles est fondée sur la volonté de différents maillons d'une filière de s'impliquer dans les problématiques collectives et enjeux de la filière aux stades de la production, de la transformation, et / ou de la commercialisation y compris de la distribution.

Ainsi les interprofessions ont des missions collectives concernant l'ensemble d'une filière et de ses acteurs. Les interprofessions sont en effet des associations d'organisations professionnelles.

Comme le rappelle le considérant 132 du [règlement UE n°1308/2013](#), « *Les organisations professionnelles peuvent jouer un rôle important en permettant le dialogue entre acteurs de la chaîne d'approvisionnement et en agissant en faveur de la promotion des bonnes pratiques et de la transparence du marché* ».

Elles n'ont pas pour objet d'assurer la commercialisation directe de la production de leurs mandants. L'OCM définit une liste non exhaustive des objectifs pouvant être poursuivis par les organisations interprofessionnelles.

L'OCM interdit, sauf dans certains secteurs (huile d'olive, olives de tables et tabac), l'exercice par les organisations interprofessionnelles d'activités de production, de transformation ou de commerce. C'est d'ailleurs une des conditions de leur reconnaissance.

Par ailleurs, afin de respecter les règles européennes de concurrence, notamment l'article 101 paragraphe 1 du TFUE, les OI reconnues, sauf cas particuliers strictement encadrés par la réglementation, ne peuvent mettre en place de mesure de régulation des volumes, et ne peuvent en aucun cas intervenir sur les prix, que ce soit de façon directe ou indirecte.

La reconnaissance des OI

Les groupements constitués à l'initiative des organisations professionnelles représentant la production agricole, y compris les groupements constitués par des OP, et, selon les cas, la transformation, la commercialisation et la distribution peuvent, s'ils représentent une part significative de ces secteurs d'activités, faire l'objet d'une reconnaissance en qualité d'organisations interprofessionnelles par l'autorité administrative pour un produit ou un groupe de produits.

La reconnaissance d'une interprofession relève des pouvoirs de l'Etat membre. Cette reconnaissance est soumise à des conditions de composition, de représentativité, d'exercice de missions et se traduit par un arrêté interministériel de reconnaissance.

La reconnaissance peut être retirée si, lors des contrôles que l'Etat membre doit effectuer à intervalles réguliers, l'OI ne respecte plus ces critères.

La reconnaissance officielle par les pouvoirs publics est le préalable obligatoire à la possibilité pour les OI de conclure des accords par dérogation à l'article 101 du TFUE. (cf. fiche n°9). C'est également le préalable obligatoire à la possibilité pour les OI de demander l'extension de leurs accords par les pouvoirs publics.

(<https://info.agriculture.gouv.fr/gedei/site/bo-agri/instruction-2019-67/telechargement>)

Annexe 8 : L'extension des accords interprofessionnels

Les OI adoptent en leur sein des règles applicables à leurs membres, qui permettent de mener les actions qui sont à la base de leur reconnaissance. Cependant, dès lors qu'elles sont considérées comme représentatives de la production et du commerce ou de la transformation d'un produit donné, certaines règles (exemple : campagne de promotion générique du produit, gestion des sous-produits, contrats-type ...) arrêtées par l'OI peuvent être étendues pour une durée limitée à la demande de l'OI, par l'Etat membre, aux opérateurs non membres de l'OI. Cela revient à rendre obligatoires les règles fixées par le demandeur de l'extension dans le cadre d'accords interprofessionnels.

Lorsque des opérateurs économiques individuels bénéficient d'actions, présentant un intérêt économique général pour les opérateurs, menées par l'OI et couvertes par des règles ainsi étendues, l'Etat membre peut décider que ces opérateurs individuels sont redevables à l'OI de contributions volontaires étendues (CVE) destinées à couvrir les coûts directement liés à ces actions.

Pour accorder leur extension de leurs règles, les pouvoirs publics vérifient la conformité de ces accords aux dispositions de l'OCM, du code rural et de la pêche maritime et du droit de la concurrence.

Pour l'extension des accords, les organisations interprofessionnelles peuvent se référer à l'instruction conjointe en vigueur qui illustre comment l'administration contrôle la conformité des accords au droit de la concurrence avant leur extension (<https://info.agriculture.gouv.fr/gedei/site/bo-agri/instruction-2016-231/telechargement>).

Dans ce cadre, sous l'angle du droit de la concurrence, étant précisé qu'en droit national, les accords étendus bénéficient du régime d'exemption prévu à l'article L 420-4 du Code de Commerce, les pouvoirs publics sont attentifs aux points de vigilance suivants :

Veiller à ce que les interprofessions ne détournent leurs attributions en matière de rédaction de contrat types et/ou d'enregistrement des contrats conclus (cette deuxième attribution étant spécifique au secteur vitivinicole) pour :

- Exercer certaines pressions sur les opérateurs
- Encadrer trop précisément les conditions d'élaboration des prix de transaction
- Peser dans l'équilibre des relations commerciales en imposant des clauses qui ne relèvent pas de leurs attributions, mais des seuls domaines de la liberté contractuelle (ce qui est le cas par exemple du choix d'un indicateur ou d'une formule de prix) ou de la loi (modalités de rupture du contrat, pénalités, dédit)

Ne pas autoriser, voire généraliser une pratique, ou le prélèvement d'une cotisation destinée au financement d'une pratique, qui porterait atteinte au libre jeu de la concurrence.

Vérifier le respect des conditions qui s'imposent aux interprofessions lors de la mise en place des dispositions de régulation de l'offre dans les secteurs du lait, du porc et du vin

Les accords interprofessionnels portant sur des contrats types doivent, s'agissant des contrats amont, être conformes au L. 631-24 CRPM, et donc comporter des clauses relatives aux modalités de résiliation des contrats et de délai de préavis, de forces majeures, etc

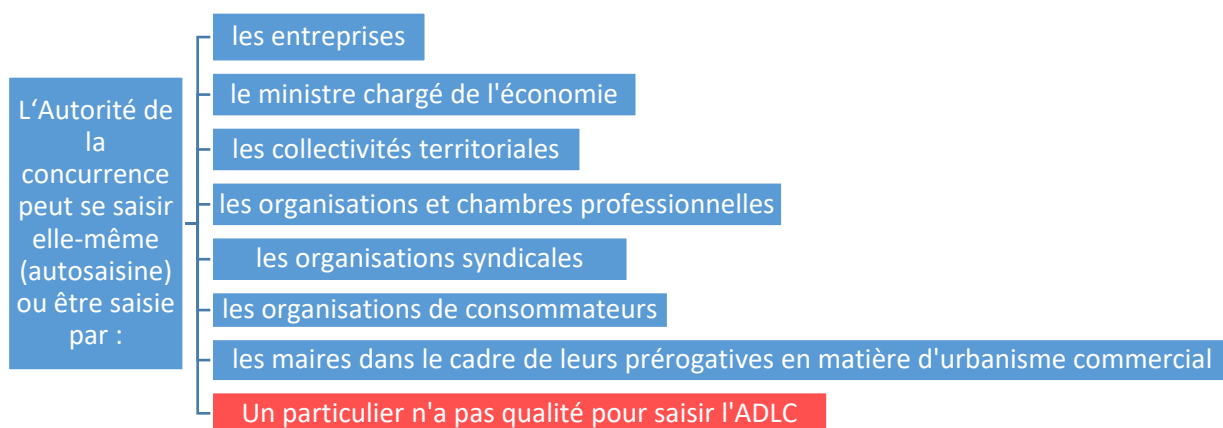
Annexe 9 : L'articulation des pouvoirs entre la DGCCRF et l'ADLC

1. L'Autorité de la concurrence

L'Autorité de la concurrence est une autorité administrative indépendante. Par définition, cela veut dire qu'elle est placée en dehors des structures administratives traditionnelles et n'est pas soumise à l'autorité d'un ministre. Les pouvoirs publics ne peuvent pas lui adresser d'ordres, de consignes ou même de simples conseils et ses membres ne sont pas révocables.

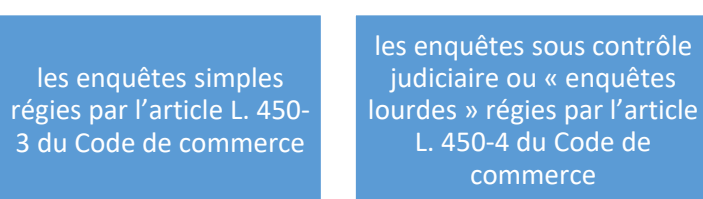
Elle est spécialisée dans le contrôle des pratiques anticoncurrentielles, l'expertise du fonctionnement des marchés et le contrôle des opérations de concentration. Elle a pour objectif de veiller au libre jeu de la concurrence et d'apporter son concours au fonctionnement concurrentiel des marchés aux échelons européen et international.

Qui peut saisir l'Autorité ?



Quels sont les pouvoirs d'enquête de l'ADLC ?

Les atteintes à la concurrence résultent de pratiques complexes, qui ne peuvent être prouvées que par l'utilisation de moyens d'investigation ou d'expertise poussés. La loi distingue 2 types d'enquête :



A la différence des enquêtes simples, les enquêtes lourdes doivent être autorisées par le juge, car elles impliquent des moyens coercitifs (perquisitions et saisies de documents).

Quels sont les instruments de sanction de l'ADLC ?

Sanction pécuniaire

- L'ADLC a le pouvoir d'infliger une sanction, qui peut aller jusqu'à 10 % du chiffre d'affaires mondial du groupe auquel appartient l'entreprise sanctionnée

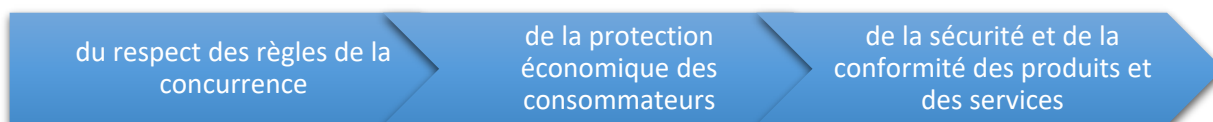
Injonction

- L'ADLC peut également enjoindre à l'entreprise ou à l'organisme en cause de mettre fin à la pratique anticoncurrentielle incriminée. Elle peut aussi lui enjoindre de modifier son comportement (injonction au fond)

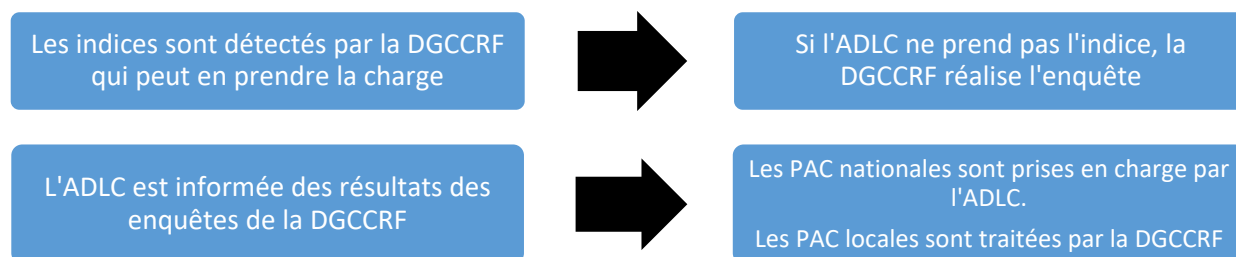
2. La DGCCRF

Au sein du ministère chargé de l'Économie, la DGCCRF veille au bon fonctionnement des marchés, au bénéfice des consommateurs et des entreprises.

La DGCCRF agit en faveur :



La DGCCRF, grâce à la répartition territoriale de ses enquêteurs, détecte les dysfonctionnements de concurrence (sous la forme d'indices de pratiques anticoncurrentielles). Elle réalise des enquêtes pour apporter la preuve des pratiques anticoncurrentielles suspectées (PAC¹⁸).



Quels sont les pouvoirs d'enquête de la DGCCRF ?

La DGCCRF dispose des mêmes pouvoirs d'enquête que ceux de l'ADLC

Quels sont les instruments de sanction de la DGCCRF ?

Lorsque les enquêtes de la DGCCRF démontrent l'existence de pratiques anticoncurrentielles dites « locales », l'administration met en œuvre le pouvoir d'injonction et de transaction dont dispose le ministre de l'Économie pour le règlement de ces pratiques.

Quatre conditions sont prévues pour l'application du dispositif :

¹⁸ Attention, dans cette fiche PAC signifie Pratiques Anticoncurrentielles et non Politique Agricole Commune

Affaire dont l'ADLC ne s'est pas saisie d'office et dont elle n'a pas été saisie des mêmes faits

Pratiques anticoncurrentielles affectant un marché de dimension locale

Faits ne relevant pas des articles 101 et 102 du TFUE

Le CA des entreprises ne doit pas dépasser 50 M€ à titre individuel et 100 M€ cumulé

Sanction pécuniaire

- Pour des pratiques anticoncurrentielles locales, la DGCCRF peut infliger une sanction d'un montant qui ne peut excéder 150 000 € ou 5 % du dernier chiffre d'affaires connu en France si cette valeur est plus faible

Injonction

- La DGCCRF peut également enjoindre à l'entreprise ou à l'organisme en cause de mettre fin à la pratique anticoncurrentielle incriminée. Elle peut aussi lui enjoindre de modifier son comportement.

La complémentarité DGCCRF/ADLC

Le réseau français de la concurrence combine, depuis la réforme de [la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008](#) et de [l'ordonnance du 13 novembre 2008](#), une autorité de la concurrence, l'ADLC, dotée de son propre service d'enquête d'une part, et les services de la DGCCRF coordonnés par une administration centrale d'autre part.

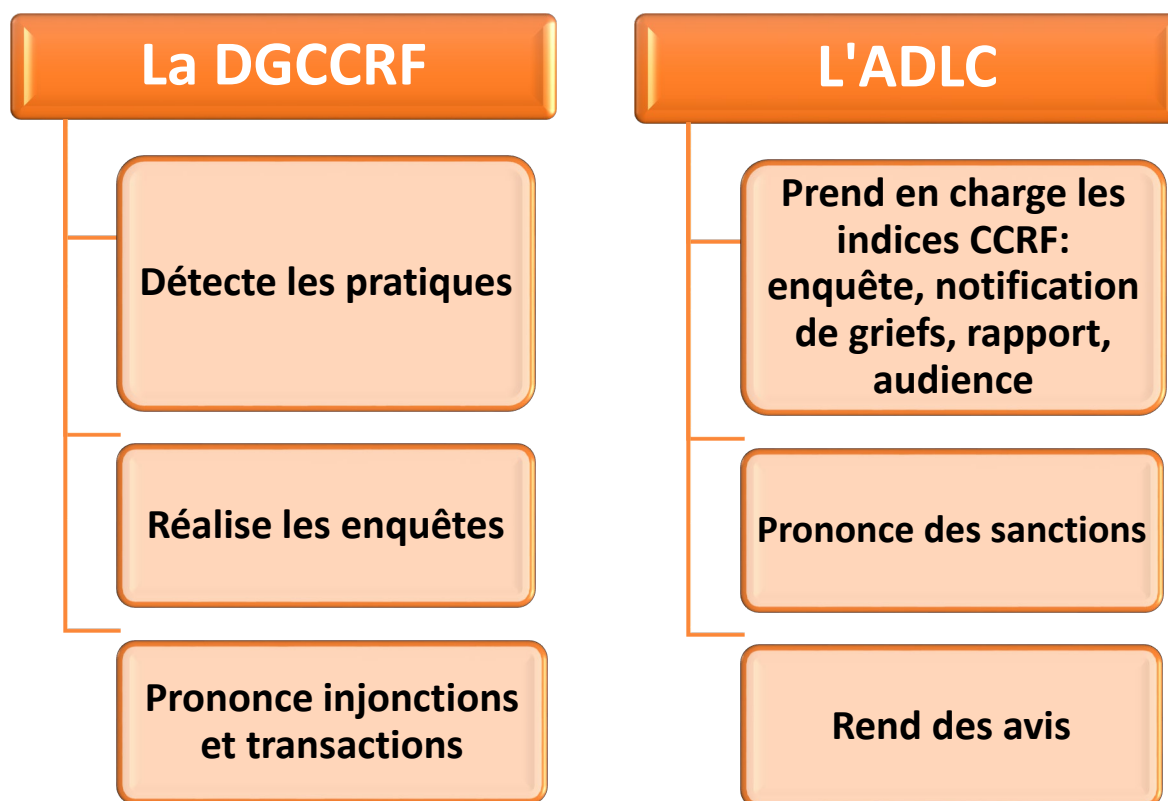
L'ADLC exerce la plénitude des pouvoirs comme d'autres autorités nationales de concurrence en Europe. Pour autant, le système français est original en ce que le Ministre de l'économie et la DGCCRF, conservent un rôle important en droit de la concurrence, tant du point de vue de son élaboration que de sa mise en application.

Un des objectifs de la réforme de 2008 a été de permettre à l'Autorité de la concurrence de consacrer l'essentiel de son activité aux dossiers qu'elle estime prioritaires, en lui laissant la faculté de déléguer à la DGCCRF le traitement de certaines affaires de portée locale. Cette réforme a redéfini en conséquence l'articulation des compétences entre les deux institutions. La DGCCRF conserve dans le dispositif institutionnel la mission essentielle de détecter les indices de pratiques anticoncurrentielles, ce qu'elle peut faire avec efficacité grâce à la répartition territoriale de ses enquêteurs.

La DGCCRF réalise une large part des enquêtes de concurrence, y compris pour des pratiques nationales. En développant par ailleurs une politique de sanctions des pratiques anticoncurrentielles locales, la DGCCRF contribue au développement d'une culture de concurrence chez les PME/TPE tout en allégeant la tâche de l'ADLC.

En conclusion, la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles repose sur une organisation dans laquelle la DGCCRF et l'Autorité de la concurrence sont en relation étroite et très complémentaire.

Deux autorités de concurrence



Si vous estimez être victime d'une pratique anticoncurrentielle, ou si vous souhaitez communiquer des informations sur d'éventuelles pratiques, vous pouvez saisir la Direction Départementale de la Protection des Populations (DDPP), la direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE) ou l'Autorité de la concurrence.

Vous pouvez **retrouver toutes les décisions d'injonction/transaction** sur le site de la DGCCRF : <https://www.economie.gouv.fr/dgccrf/pratiques-anticoncurrentielles-transactions-et-injonctions>