

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

*Proposés par les principaux membres de la plateforme interentreprises*

**AIM**

**CEJA**

**CELCAA**

**CLITRAVI**

**Copa Cogeca**

**ERRT**

**EuroCommerce**

**Euro Coop**

**FoodDrinkEurope**

**UEAPME**

**UGAL**

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

## Introduction<sup>1</sup>

Les institutions européennes ainsi que plusieurs États membres ont signalé l'existence de problèmes liés à la chaîne d'approvisionnement alimentaire et sont convenus que des solutions devaient être trouvées<sup>2</sup>.

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

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

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

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

---

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

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

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

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

## Principes de bonnes pratiques

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

### **Principes généraux:**

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

### **Principes particuliers:**

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

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

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