

**Avis n° 11-A-14 du 26 septembre 2011  
relatif à un accord interprofessionnel  
du secteur viticole (vins de la région de Bergerac)**

L'Autorité de la concurrence (section V) ;

Vu la lettre, enregistrée le 26 juillet 2011 sous le numéro 11/0061 A, par laquelle le ministre en charge de l'économie, des finances et de l'industrie a saisi l'Autorité de la concurrence, en application du 4<sup>ème</sup> alinéa de l'article L. 632-4 du code rural et de la pêche maritime, d'une demande d'avis relative à un accord interprofessionnel, conclu le 28 janvier 2011, dans le cadre du Conseil interprofessionnel des Vins de la Région de Bergerac (CIVRB), définissant des contrats cadres applicables aux professionnels du secteur et pour lequel l'interprofession demande une extension par voie d'arrêté ministériel ;

Vu les articles 101 et 102 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne ;

Vu le livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence ;

Vu le code rural et de la pêche maritime ;

Le rapporteur, la rapporteure générale adjointe, le commissaire du gouvernement et le représentant du ministère de l'agriculture, de l'alimentation, de la pêche, de la ruralité et de l'aménagement du territoire (direction générale des politiques agricole, agroalimentaire et des territoires) entendus lors de la séance de l'Autorité de la concurrence du 21 septembre 2011 ;

Le représentant du Conseil interprofessionnel des Vins de la Région de Bergerac (CIVRB) entendu sur le fondement des dispositions de l'article L. 463-7 du code de commerce ;

Est d'avis de répondre à la demande présentée dans le sens des observations qui suivent :

# Sommaire

<b>I. Constatations générales relatives à la contractualisation dans le secteur viticole.....</b>	<b>3</b>
<b>A. LE CADRE JURIDIQUE DE LA CONTRACTUALISATION.....</b>	<b>3</b>
1. Le premier mécanisme de contractualisation : l'article L. 632-2-1 du CRPM .....	4
2. Le deuxième mécanisme de contractualisation : l'article L. 631-24 du CRPM .....	4
<b>B. LES ENJEUX ECONOMIQUES DE LA CONTRACTUALISATION DANS LE SECTEUR VITICOLE.....</b>	<b>5</b>
1. Le secteur viticole en France.....	5
2. Le rôle de la contractualisation dans le secteur viticole et la mise en place de contrats types par les interprofessions viticoles .....	7
<b>C. ANALYSE GÉNÉRALE DES CLAUSES POUVANT FIGURER DANS LES CONTRATS TYPES DES ACCORDS SIGNÉS PAR LES INTERPROFESSIONS VITICOLES .....</b>	<b>8</b>
1. Les clauses relatives à la détermination des prix .....	8
a. Sur le rôle des interprofessions en matière de centralisation des contrats .....	8
b. Sur la pratique décisionnelle de l'Autorité de la concurrence relative aux mécanismes d'indexation et aux mécanismes de révision de prix .....	10
2. Les clauses relatives à la durée des contrats.....	11
3. Les clauses relatives aux délais de paiement et aux délais de retraitaison.....	11
<b>II. Analyse de l'accord interprofessionnel conclu par le CIVRB</b>	<b>12</b>
<b>A. LES VINS DU BERGERACOIS : ELEMENTS DE CONTEXTE ECONOMIQUE.....</b>	<b>12</b>
<b>B. SUR LE CHAMP D'APPLICATION DE L'ACCORD .....</b>	<b>15</b>
<b>C. SUR LES CLAUSES DE L'ACCORD.....</b>	<b>16</b>
1. Les clauses relatives aux modalités de détermination du prix.....	16
2. Les clauses de délais de retraitaison et de délais de paiement.....	16
3. Les clauses de durée minimale pour les contrats pluriannuels.....	17
4. Les clauses relatives à la transmission de l'intégralité des contrats à l'interprofession	17

1. Par lettre du 25 juillet 2011 enregistrée sous le numéro 11/0061 A, le ministre en charge de l'économie, des finances et de l'industrie a transmis à l'Autorité de la concurrence sur le fondement de l'article L. 632-4, 4<sup>ème</sup> alinéa du code rural et de la pêche maritime (ci-après, « CRPM »), une demande d'avis relative à un accord interprofessionnel conclu le 28 janvier 2011 dans le cadre du Conseil Interprofessionnel des Vins de la Région de Bergerac (ci-après, « CIVRB ») et pour lequel l'interprofession demande une extension par voie d'arrêté interministériel.
2. L'article L. 632-4 du CRPM rend obligatoire la consultation de l'Autorité de la concurrence sur des projets d'accords conclus dans le cadre d'une organisation interprofessionnelle définissant des contrats types intégrant des clauses relatives aux modalités de détermination des prix, aux calendriers de livraison, aux durées de contrat, au principe de prix plancher, aux modalités de révision des conditions de vente et aux mesures de régulation des volumes et dont l'extension est sollicitée. L'Autorité de la concurrence dispose alors d'un délai de deux mois pour rendre son avis.

## **I. Constatations générales relatives à la contractualisation dans le secteur viticole**

3. Les mécanismes de contractualisation mis en place par la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche (ci-après, « LMAP ») du 27 juillet 2010 ouvrent la voie à de nombreuses saisines pour avis de l'Autorité de la concurrence. Il existe en effet plus de 80 interprofessions agricoles reconnues en France dont 29 interprofessions viticoles.
4. Cette première demande d'avis relatif à un accord interprofessionnel dans le secteur viticole est donc l'occasion pour l'Autorité de la concurrence d'identifier les principales préoccupations concurrentielles liées à l'élaboration de contrats types par les interprofessions viticoles et de fournir un cadre d'analyse général relatif à la contractualisation dans ce secteur, cadre d'analyse qui pourra servir de guide aux interprofessions. Il leur appartiendra alors d'utiliser cette grille de lecture afin de s'assurer de la conformité des contrats types qu'elles pourraient faire figurer dans leurs accords interprofessionnels à venir avec la pratique décisionnelle de l'Autorité. Dans le cadre de l'exercice de sa mission consultative prévue par les dispositions précitées du CRPM, l'Autorité de la concurrence examinera toute question de concurrence spécifique identifiée à l'occasion de la transmission de futurs accords interprofessionnels. Pour le reste, il sera renvoyé aux observations générales formulées dans le présent avis.

### **A. LE CADRE JURIDIQUE DE LA CONTRACTUALISATION**

5. En droit de l'Union européenne, l'élaboration de contrats types par les organisations interprofessionnelles, y compris dans le secteur viticole, est prévue par le règlement « OCM unique » n° 1234/2007 du Conseil du 22 octobre 2007 portant organisation commune des marchés dans le secteur agricole (modifié par le règlement 491/2009 du Conseil du 25 mai 2009) à son article 123, élaboration qui, parmi d'autres missions, permet leur reconnaissance par les Etats membres.

6. En droit national, la LMAP prévoit deux mécanismes distincts de contractualisation susceptibles de conduire à la mise en place de contrats types par les interprofessions viticoles. La contractualisation est l'un des outils devant contribuer à la réalisation des deux objectifs principaux poursuivis par la LMAP en matière économique : stabiliser le revenu des agriculteurs et renforcer la compétitivité de l'agriculture.

#### **1. Le premier mécanisme de contractualisation : l'article L. 632-2-1 du CRPM**

7. L'article L. 632-2-1 du CRPM dispose, à son alinéa 2, que les organisations interprofessionnelles reconnues « *peuvent définir, dans le cadre d'accords interprofessionnels, des contrats types, dont elles peuvent demander l'extension à l'autorité administrative, intégrant des clauses types relatives aux modalités de détermination des prix, aux calendriers de livraison, aux durées de contrat, au principe de prix plancher, aux modalités de révision des conditions de vente en situation de fortes variations des cours des matières premières agricoles, ainsi qu'à des mesures de régulation des volumes dans le but d'adapter l'offre à la demande* ».
8. Un accord interprofessionnel qui prévoit un ou plusieurs contrats types contenant certaines des clauses énumérées à l'article L. 632-2-1 du CRPM est, en vue de son extension, soumis à l'avis préalable de l'Autorité de la concurrence par l'article L. 632-4 de ce même code. L'Autorité de la concurrence dispose alors d'un délai de deux mois pour statuer sur cet accord.
9. La contractualisation sur la base de l'article L. 632-2-1 du CRPM a déjà servi de base à un accord interprofessionnel dans le secteur de la dinde. Cet accord a fait l'objet d'un avis favorable de l'Autorité de la concurrence (n° [11-A-12](#))

#### **2. Le deuxième mécanisme de contractualisation : l'article L. 631-24 du CRPM**

10. L'autre dispositif de contractualisation, mis en place par la LMAP et qui concerne spécifiquement les contrats de vente des produits agricoles, est prévu par l'article L. 631-24 du CRPM. La contractualisation sur la base de l'article L. 631-24 du CRPM a déjà servi de base aux accords dans les secteurs du lait, des fruits et légumes et de l'ovin. Les accords dans les secteurs mentionnés ci-dessus ont fait l'objet de deux avis favorables de l'Autorité de la concurrence (n° [10-A-28](#) pour les secteurs du lait et des fruits et légumes et n° [11-A-03](#) pour le secteur de l'ovin).
11. Les deux mécanismes prévus par les articles L. 632-2-1 et L. 631-24 du CRPM ont un régime propre.
12. Tout d'abord, la nature des contrats visés par ces deux articles n'est pas la même. En effet, l'article L. 631-24 ne régit que les contrats de vente, alors que les contrats types susceptibles d'être élaborés par les organisations interprofessionnelles peuvent être d'une autre nature (contrat de fourniture par exemple).
13. De plus, le contenu des clauses prévues par les articles L. 631-24 et L. 632-2-1 se recoupe très largement sans être exactement le même. Ainsi, les contrats de vente entrant dans le champ d'application de l'article L. 631-24 du CRPM doivent comporter un certain nombre de clauses obligatoires « *relatives à la durée du contrat, aux volumes*

*et aux caractéristiques des produits à livrer, aux modalités de collecte ou de livraison des produits, aux critères et modalités de détermination du prix, aux modalités de paiement et aux modalités de révision et de résiliation du contrat ou au préavis de rupture ». En outre, « ces clauses prévoient l'interdiction, pour les acheteurs, de retourner aux producteurs ou aux opérateurs économiques les produits qu'ils ont acceptés lors de la livraison ». Les contrats types visés par l'article L. 632-2-1 intègrent quant à eux des clauses types « relatives aux modalités de détermination des prix, aux calendriers de livraison, aux durées de contrat, au principe de prix plancher, aux modalités de révision des conditions de vente en situation de fortes variations des cours des matières premières agricoles, ainsi qu'à des mesures de régulation des volumes dans le but d'adapter l'offre à la demande ».*

14. Enfin, l'article L. 631-25 du CRPM prévoit un régime de sanction administrative dans l'hypothèse où un producteur ou un opérateur économique ne respecterait pas les dispositions d'un accord rendu obligatoire en application de l'article L. 631-24 du CRPM. Ce régime de sanction administrative ne s'applique pas aux contrats types visés à l'article L. 632-2-1 du CRPM qui ne comprendraient pas l'intégralité des clauses des contrats de vente entrant dans le champ d'application de l'article L. 631-24. Néanmoins, un contrat de fourniture de produits ressortissant à un accord étendu et qui n'est pas conforme aux dispositions de cet accord est nul de plein droit par application de l'article L. 632-7 du CRPM, cette nullité étant la conséquence du caractère obligatoire que revêtent les dispositions d'un accord étendu pour tous les membres des professions constituant une organisation professionnelle à l'origine de l'accord, par application de l'article L. 632-4 du CRPM.
15. Les deux régimes de contractualisation convergent en ce que les contrats régis par l'article L. 631-24 du CRPM sont également susceptibles d'être étendus s'ils figurent dans un accord interprofessionnel après mise en œuvre de la consultation de l'Autorité par application de l'article L. 632-4 du CRPM.

## **B. LES ENJEUX ÉCONOMIQUES DE LA CONTRACTUALISATION DANS LE SECTEUR VITICOLE**

### **1. Le secteur viticole en France**

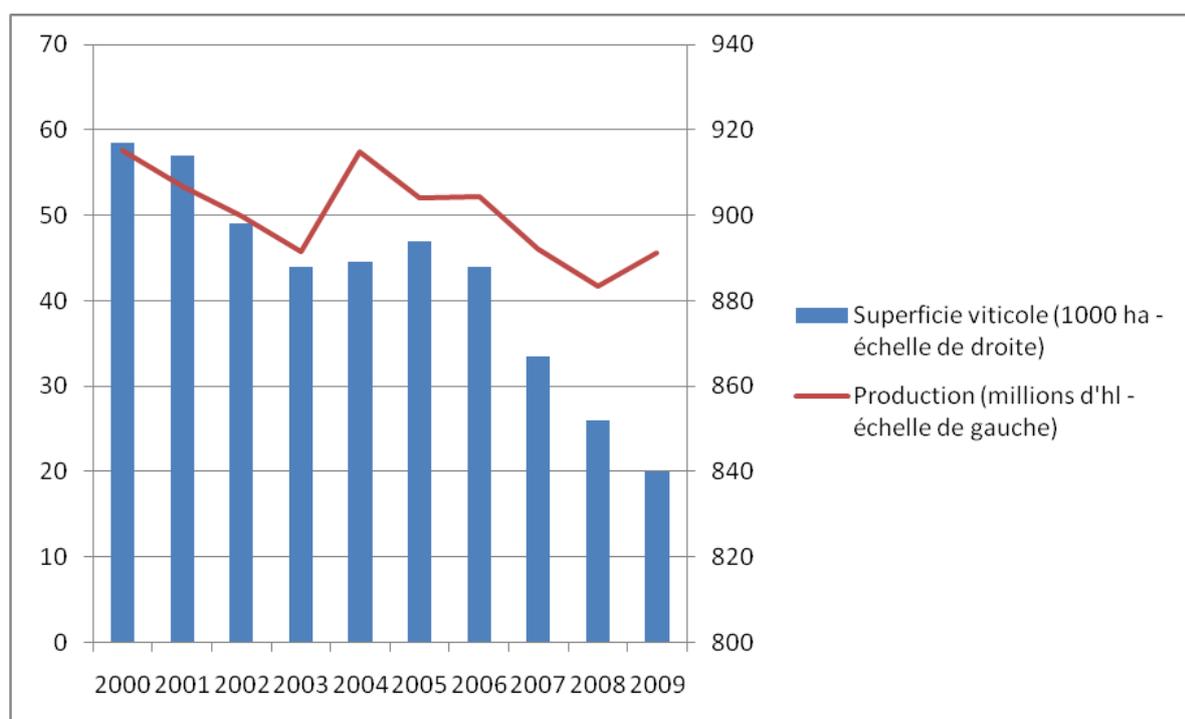
16. La France est le deuxième pays producteur mondial de vin derrière l'Italie. Le vin français représente, d'après *FranceAgriMer*, environ 17 % de la production mondiale en volume.

**Production des grands pays producteurs de vins. Source : FranceAgriMer.**

	<b>Production 2009 (millions d'hl)</b>	<b>Part dans la production mondiale</b>
<b>Italie</b>	47,7	17,9%
<b>France</b>	<b>45,5</b>	<b>17,1%</b>
<b>Espagne</b>	32,5	12,2%
<b>Etats-Unis</b>	20,6	7,7%
<b>Argentine</b>	12,1	4,5%
<b>Australie</b>	11,6	4,4%
<b>Chili</b>	9,8	3,7%
<b>Monde</b>	266	

17. La vigne est cultivée dans environ 95 000 exploitations et occupe environ 800 000 hectares, soit 3 % des terres arables.
18. Hors Cognac et Armagnac, dont la production représente un équivalent de 5 millions d'hectolitres (hl), la France produit tous les ans une moyenne de 41 millions d'hl de vins (soit plus de 4,8 milliards de bouteilles) répartis en 37 millions d'hl de vins tranquilles et 4 millions d'hl de vins mousseux. Le volume de production a tendance à diminuer (45 millions d'hl en 2009 contre 57 millions d'hl en 2001).

**Evolution de la production française de vin depuis 2000. Source : FranceAgriMer**



19. La commercialisation des vins en France s'appuie sur une segmentation renouvelée en 2009 dans le cadre de l'Organisation Commune de Marché vitivinicole qui distingue :
  - les vins sous AOP (Appellation d'Origine Protégée) : les vins AOC en France ;
  - les vins sous IGP (Indication Géographique Protégée) : les vins de pays ;
  - les vins sans indication géographique : les vins de France SIG.
20. Les vins d'appellation représentent environ 50 % de la production en volume contre 40 % pour les vins de pays et 10 % pour les vins de France SIG.
21. Le chiffre d'affaires de la filière s'élève à 11 Md€ en 2009. La filière fournit en France plus de 250 000 emplois directs.
22. La France est le premier pays consommateur de vin au monde, avec une consommation annuelle estimée à environ 30 millions d'hl en 2009. Cette consommation a toutefois tendance à diminuer depuis les années 1960, elle est aujourd'hui d'environ 50 litres par an et par habitant contre 60 litres par an et par habitant en 1999 et près de 100 litres par an et par habitant dans les années 1960. Cette tendance s'explique par une modification des habitudes de consommation : la consommation quotidienne laisse peu à peu la place à une consommation occasionnelle et festive.
23. Chaque année, la France exporte en moyenne 14 millions d'hl de vins, pour un montant de plus de 6 Md€. Le vin est le troisième secteur économique d'exportation, derrière l'aéronautique et la parfumerie et le premier secteur agroalimentaire exportateur. Ces exportations bénéficient depuis une dizaine d'années du développement rapide des marchés asiatiques. Toutefois, les vins français subissent la concurrence exercée par les vins dits du nouveau monde (Australie, Nouvelle Zélande, Chili, Argentine, Afrique du Sud...).

## **2. Le rôle de la contractualisation dans le secteur viticole et la mise en place de contrats types par les interprofessions viticoles**

24. La vigne est une culture pérenne, ce qui a plusieurs conséquences sur le fonctionnement du secteur viticole. D'une part, les producteurs doivent patienter jusqu'à 3 ou 4 ans pour qu'un plant de vigne atteigne la maturité suffisante pour donner un fruit récoltable, sachant que la rentabilité maximale est plus tardive. D'autre part, un plant de vigne est un investissement à long terme puisqu'il sera exploité pendant plusieurs dizaines d'années. Le secteur viticole est soumis à ces cycles relativement longs. Dans ce contexte, les choix d'investissement des exploitants nécessitent donc une excellente visibilité sur les orientations du marché.
25. En outre, le prix de marché est très sensible aux volumes de la récolte. La tendance des prix est haussière lorsque la récolte est faible et que la production n'est pas suffisante pour répondre à la demande. A l'inverse, la tendance est baissière lorsque la récolte est abondante et que la production excède la demande.
26. Cette volatilité des prix d'une campagne sur l'autre peut constituer un facteur de déstabilisation pour les producteurs et les outils de contractualisation sont de nature à favoriser le partenariat, la confiance et la sécurité pour les acteurs du secteur.

27. De plus, compte tenu des cycles longs auxquels sont soumis les exploitants, la contractualisation pluriannuelle contribue à offrir à ces derniers une meilleure visibilité. Elle est ainsi de nature à faciliter les choix d'investissement et à adapter l'offre à la demande.
28. Du point de vue des acheteurs, la contractualisation est un vecteur de sécurisation des approvisionnements.
29. De manière générale, la contractualisation est donc perçue par les acteurs du secteur comme un vecteur de pérennisation de la filière.
30. Enfin, d'un point de vue plus pratique, les contrats types qui peuvent figurer dans les accords interprofessionnels viticoles constituent des outils de contractualisation simples mis à la disposition des acteurs du marché. Des contrats types sont déjà utilisés dans de nombreuses régions viticoles pour la majorité des transactions se pratiquant dans un cadre annuel.

### **C. ANALYSE GÉNÉRALE DES CLAUSES POUVANT FIGURER DANS LES CONTRATS TYPES DES ACCORDS SIGNÉS PAR LES INTERPROFESSIONS VITICOLES**

31. Les contrats types figurant dans les accords interprofessionnels viticoles peuvent contenir des clauses qui sont susceptibles d'être examinées tant au regard du droit de l'Union que du droit interne de la concurrence. En particulier, peuvent figurer dans ces contrats types des clauses relatives à la détermination des prix, des clauses relatives à la durée des contrats et des clauses relatives aux délais de retraitaison et de paiement.

#### **1. Les clauses relatives à la détermination des prix**

32. Les contrats types visés par les articles L. 632-2-1 et L. 631.24 du CRPM peuvent intégrer des clauses relatives « *aux modalités de détermination des prix* » ainsi qu'« *au principe de prix plancher* ».
33. Le prix constitue le principal instrument de concurrence. Habituellement, le prix est déterminé de gré à gré ; il naît soit de la simple adhésion d'une partie à l'offre de l'autre, soit d'une négociation entre les parties.
34. L'intervention des interprofessions dans le recueil d'informations sur les prix et sur leurs conditions d'évolution appelle les observations suivantes :

##### ***a. Sur le rôle des interprofessions en matière de centralisation des contrats***

35. La quasi-totalité des interprofessions viticoles enregistrent l'ensemble des contrats passés par les membres de l'interprofession et ce à des fins statistiques. Ce travail statistique, qui n'est pas réalisé par un organisme externe, conduit à une centralisation des contrats par les interprofessions. Dans l'avis n° 11-A-12 du 27 juillet 2011 relatif à un accord interprofessionnel dans le secteur de la dinde (n° [11-A-12](#)), l'Autorité a mis en exergue qu'une telle centralisation des contrats pouvait permettre à l'interprofession de connaître de manière exhaustive les prix pratiqués. Celle-ci présente donc le risque

de conduire à un alignement des prix de vente, voire de déboucher sur des pratiques anticoncurrentielles pour faire respecter un prix commun, pratiques qui sont interdites par l'article L.420-1 du code de commerce.

36. Cette centralisation des données peut en effet constituer le support d'échanges d'informations stratégiques entre les entreprises, ce qui peut conduire celles-ci à ne plus définir leur politique commerciale de façon autonome et ainsi entraîner la mise en place d'un équilibre collusif. La jurisprudence relative aux échanges d'informations a été rappelée par l'Autorité de la concurrence à l'occasion de son avis n°10-A-05 du 23 février 2010 relatif à la réalisation d'enquêtes statistiques par la Chambre syndicale des améliorants organiques et supports de culture (n° [10-A-05](#)).
37. L'avis se réfère ainsi à l'arrêt de la Cour de cassation du 29 juin 2007, relatif à la téléphonie mobile, qui souligne que les échanges d'informations entre entreprises peuvent être sanctionnés en tant que tels et indépendamment de toute autre forme d'entente dès lors qu'il apparaît de façon « concrète » qu'ils ont eu « pour objet ou pour effet réel ou potentiel, compte tenu des caractéristiques du marché, de son fonctionnement, de la nature et du niveau d'agrégation des données échangées (...) et de la périodicité des échanges, de permettre aux opérateurs de s'adapter aux comportements prévisibles de leurs concurrents et ainsi de fausser ou de restreindre de façon sensible la concurrence sur le marché concerné ».
38. Il relève également que, dans son arrêt *T-Mobile* du 4 juin 2009, la Cour de Justice des Communautés Européennes a quant à elle rappelé que des échanges d'informations entre entreprises pouvaient être considérés comme des pratiques concertées ayant un objet anticoncurrentiel dès lors qu'ils étaient « susceptibles d'éliminer les incertitudes quant au comportement envisagé par les entreprises concernées ».
39. Dans le secteur viticole, l'Autorité remarque que cette centralisation des données par les interprofessions viticoles est prévue par le CRPM, à son article L. 665-2 qui dispose que « dans l'objectif de collecter les données nécessaires à l'établissement des cotations, les transactions portant sur des produits issus de la vigne, conclues au stade de la première commercialisation sur le territoire national entre les producteurs, les groupements de producteurs ou les caves coopératives et leurs acheteurs, font l'objet d'un contrat visé : - par l'organisation interprofessionnelle compétente si un accord interprofessionnel étendu dans les conditions définies aux articles L. 632-3 et L. 632-4 le prévoit ; - ou, à défaut, par l'établissement mentionné à l'article L. 621-1. [L'Etablissement national des produits de l'agriculture et de la mer : FranceAgrimer]. » Les cotations calculées par les interprofessions viticoles sont, conformément aux articles D. 665-30 et D. 665-31 du CRPM, transmises mensuellement à FranceAgriMer.
40. Il appartient aux interprofessions de s'assurer que les informations publiées et transmises aux professionnels sont conformes aux préconisations de l'Autorité de la concurrence. En particulier, il est uniquement admis qu'un organisme professionnel puisse diffuser des informations en matière de coûts ou de prix sous forme de mercuriales ou d'indices, c'est-à-dire des données passées, anonymes et suffisamment agrégées pour exclure l'identification d'un opérateur : « 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](#) précité).

41. En outre, l'Autorité de la concurrence a déjà mis en avant l'incompatibilité des recommandations de prix par des organisations interprofessionnelles avec le droit de l'Union européenne. En particulier, dans son avis n° 09-A-48 relatif au fonctionnement du secteur laitier (n° [09-A-48](#)), l'Autorité de la concurrence a souligné qu'il est très peu probable qu'une restriction de concurrence consistant à formuler des recommandations de prix puisse rentrer dans le champ de l'exemption prévue à l'article 101 paragraphe 3 du TFUE.

***b. Sur la pratique décisionnelle de l'Autorité de la concurrence relative aux mécanismes d'indexation et aux mécanismes de révision de prix***

42. Il est envisageable que des contrats types figurant dans des accords interprofessionnels viticoles prévoient des modalités particulières de détermination du prix ou encore des mécanismes de révision des prix dans le cadre de contrats pluriannuels.

43. En droit de l'Union européenne, l'article 113 *quater* du règlement « OCM unique » n° 1234/2007 du Conseil du 22 octobre 2007 portant organisation commune des marchés dans le secteur agricole (modifié par le règlement 491/2009 du Conseil du 25 mai 2009) fixe un cadre général pour les modalités de détermination du prix au sein du marché commun des vins. Il dispose qu' « *afin d'améliorer et de stabiliser le fonctionnement du marché commun des vins, y compris les raisins, moûts et vins dont ils résultent, les États membres producteurs, dans la mise en œuvre de décisions prises par des organisations interprofessionnelles, peuvent définir des règles de commercialisation portant sur la régulation de l'offre. Ces règles sont proportionnées par rapport à l'objectif poursuivi et ne doivent pas [...] autoriser la fixation de prix, y compris à titre indicatif ou de recommandation [...]* ».

44. S'agissant tout d'abord des mécanismes de révision de prix, l'Autorité de la concurrence a déjà reconnu, notamment dans son avis n° 11-A-11 du 12 juillet 2011 relatif aux contrats dans les filières d'élevage (n° [11-A-11](#)), le caractère licite des clauses de révision de prix dans des contrats au regard des règles de concurrence. L'Autorité a toutefois appelé à la vigilance des opérateurs qui y auraient recours, en ce que ces clauses ne doivent pas devenir le support de pratiques anticoncurrentielles en matière de prix ; elle a ainsi précisé que « *s'il est possible de prévoir des clauses de révision de prix, ce prix doit être déterminé dans des conditions permettant d'exclure tout risque d'entente sur les prix* ».

45. S'agissant des mécanismes de détermination du prix par le biais d'une indexation, ils doivent respecter plusieurs règles qui ont déjà été mises en exergue à plusieurs reprises dans la pratique décisionnelle de l'Autorité de la concurrence.

46. Tout d'abord, l'Autorité a déjà souligné, notamment dans son avis n° 11-A-12 du 27 juillet 2011 relatif à un accord interprofessionnel dans le secteur de la dinde (n° [11-A-12](#)), que les éventuelles informations utilisées pour l'indexation du prix de vente ne doivent pas provenir de valeurs de référence transmises par l'interprofession à ses membres. En effet, il s'agirait alors de consignes de l'interprofession empêchant chaque producteur ou groupement de producteurs de fixer individuellement ses prix de vente.

47. En outre, dans son avis n° 09-A-48 du 2 octobre 2009 relatif au fonctionnement du secteur laitier (n° [09-A-48](#)), l'Autorité de la concurrence a estimé que « *l'émission de*

*recommandations de prix par une interprofession présentait un réel risque juridique au regard des règles de concurrence* ». Elle a enfin rappelé dans son avis n° 10-A-28 du 13 décembre 2010 relatif à deux projets de décret imposant la contractualisation dans des secteurs agricoles (n° [10-A-28](#)), que la diffusion d'indices de tendance, notamment prévisionnels « *ne peut être maintenue que si elle dissuade clairement les acteurs de la filière, appelés à contracter entre eux, d'appliquer purement et simplement les recommandations de l'interprofession, que ce soit en prix de départ ou en indicateurs de tendance* ».

## **2. Les clauses relatives à la durée des contrats**

48. La grande majorité des transactions dans le secteur viticole sont réalisées par le biais de contrats ponctuels (contrats dits « *spots* »). Des engagements pluriannuels sont noués entre les producteurs et les négociants mais ils relèvent la plupart du temps d'habitudes non formalisées au travers de contrats.
49. Néanmoins, les accords interprofessionnels viticoles peuvent prévoir des contrats pluriannuels. Les articles L. 632-2-1 et L. 631-24 du CRPM font mention de clauses relatives aux « *durées des contrats* ». Dans le secteur viticole, il appartient aux interprofessions de fixer des durées de contrats correspondant aux réalités de ce secteur sans toutefois obérer la fluidité du marché. Le secteur viticole a la particularité de fonctionner par campagnes successives et la contractualisation pluriannuelle doit constituer d'une part un vecteur de sécurisation des revenus des producteurs et, d'autre part, un vecteur de sécurisation des approvisionnements pour les négociants, en offrant à chacun une meilleure visibilité à moyen terme.

## **3. Les clauses relatives aux délais de paiement et aux délais de retraiton**

50. Les articles L. 632-2-1 et L. 631-24 du CRPM font mention de clauses relatives « *aux modalités de collecte ou de livraison des produits* » ainsi qu'« *aux modalités de paiement* ».
51. Dans le secteur viticole, la marchandise est le plus souvent retirée par l'acheteur auprès du producteur et non livrée par le producteur. Les parties à un contrat s'entendent habituellement sur un échancier de retraiton. Cet échelonnement des retraisons s'explique par des raisons logistiques de stockage : en effet, le négociant n'est généralement pas en mesure de stocker toute la marchandise qu'il achète tandis que le producteur dispose toujours de la cuverie nécessaire pour stocker toute sa vendange. De tels calendriers de retraiton, fixés dans chaque contrat d'un commun accord entre le vendeur et l'acheteur, n'entrave pas l'exercice effectif de la concurrence. Au contraire, il s'agit d'un élément supplémentaire de différenciation des contrats et par conséquent d'un vecteur de concurrence.
52. S'agissant des délais de paiement, le code de commerce autorise les interprofessions viticoles à mettre en place des délais de paiement dérogatoires, l'article L. 443-1 du code de commerce disposant que le délai de paiement consenti par tout producteur, revendeur ou prestataires de services ne peut être supérieur « *à défaut d'accords interprofessionnels conclus en application du livre VI du code rural et de la pêche* ».

*maritime et rendus obligatoires par voie réglementaire à tous les opérateurs sur l'ensemble du territoire métropolitain ou de décisions interprofessionnelles prises en application de la loi du 12 avril 1941 portant création d'un comité interprofessionnel du vin de Champagne pour ce qui concerne les délais de paiement, à quarante-cinq jours fin de mois ou soixante jours à compter de la date d'émission de la facture pour les achats de raisins et de moûts destinés à l'élaboration de vins ainsi que de boissons alcooliques passibles des droits de circulation prévus à l'article 438 du même code ».*

53. Les délais de paiement ne sont pas neutres vis-à-vis du jeu concurrentiel. Un allongement des délais de paiement constitue un avantage financier pour l'acheteur, qui n'a pas à payer comptant. Il vient donc réduire le prix de revient effectif de ses achats. Les délais obtenus par une entreprise de la part de ses fournisseurs ont par conséquent un impact direct sur sa compétitivité par rapport à ses concurrents sur le marché, en lui procurant une trésorerie gratuite pour financer son exploitation et son développement.
54. Les délais de paiement dérogatoires qui pourraient être mis en place par les interprofessions viticoles ne doivent pas induire une discrimination de certains opérateurs au détriment de leurs concurrents. La mise en place de délais de paiement dérogatoires doit en outre pouvoir se justifier au cas par cas par des raisons économiques objectives.

## **II. Analyse de l'accord interprofessionnel conclu par le CIVRB**

55. Dans le cadre de cette première demande d'avis relatif à un accord interprofessionnel dans le secteur viticole, l'Autorité de la concurrence conduit, au regard des principes généraux présentés *supra*, une analyse détaillée des différentes clauses des contrats types figurant dans l'accord interprofessionnel du CIVRB. L'Autorité rappelle qu'il appartiendra aux interprofessions, qui souhaiteraient à l'avenir demander l'extension d'accords interprofessionnels comprenant des contrats types, de mener *ex ante* cette analyse afin de vérifier la compatibilité des clauses avec les principes énoncés par l'Autorité.

### **A. LES VINS DU BERGERACOIS : ÉLÉMENTS DE CONTEXTE ECONOMIQUE**

56. Le CIVRB est une organisation interprofessionnelle reconnue de la filière viticole. Il est l'élément centralisateur de la profession vitivinicole dans la région de Bergerac et rassemble l'ensemble des producteurs et des négociants en vins d'appellation d'origine contrôlée de la région de Bergerac. Le CIVRB fait partie des 29 interprofessions reconnues de la filière viticole.
57. Comme les autres interprofessions de la filière, le CIVRB a différentes missions d'ordre à la fois économique, technique et promotionnel. La promotion (75 % du budget global environ) consiste en la valorisation et la promotion des produits sur les différents marchés par des actions collectives de communication et d'information du consommateur. Au plan économique, le CIVRB contribue à l'harmonisation des pratiques et des relations professionnelles ainsi qu'à la mise en œuvre, sous le contrôle de l'État, des règles de mise en marché ; il collecte des données relatives notamment aux volumes produits ainsi qu'aux cotations des vins et publie des statistiques favorisant une meilleure connaissance de l'offre et de la demande et une meilleure appréhension

de l'orientation du marché. D'un point de vue technique enfin, le CIVRB concourt à l'élaboration de normes de qualité et à la réalisation de travaux de recherche et développement sur le produit, à ses différents stades d'élaboration, en vue de répondre aux exigences de qualité ainsi qu'aux exigences sanitaires et environnementales.

58. Les AOC sous la compétence du CIVRB sont les suivantes :

- Bergerac (blancs secs, rouges, rosés) ;
- Côtes de Bergerac (blancs moelleux, rouges) ;
- Montravel (blancs secs, rouges) ;
- Côtes de Montravel (blancs moelleux) ;
- Haut Montravel (blancs moelleux) ;
- Monbazillac (blancs liquoreux) ;
- Pécharmant (rouges) ;
- Rosette (blancs moelleux) ;
- Saussignac (blancs liquoreux).

59. La production de ces différentes appellations représente environ 530 000 hl (moyenne 2005-2009), soit environ 1,3 % de la production française totale et 2,4 % de la production nationale en AOC (23 millions d'hl).

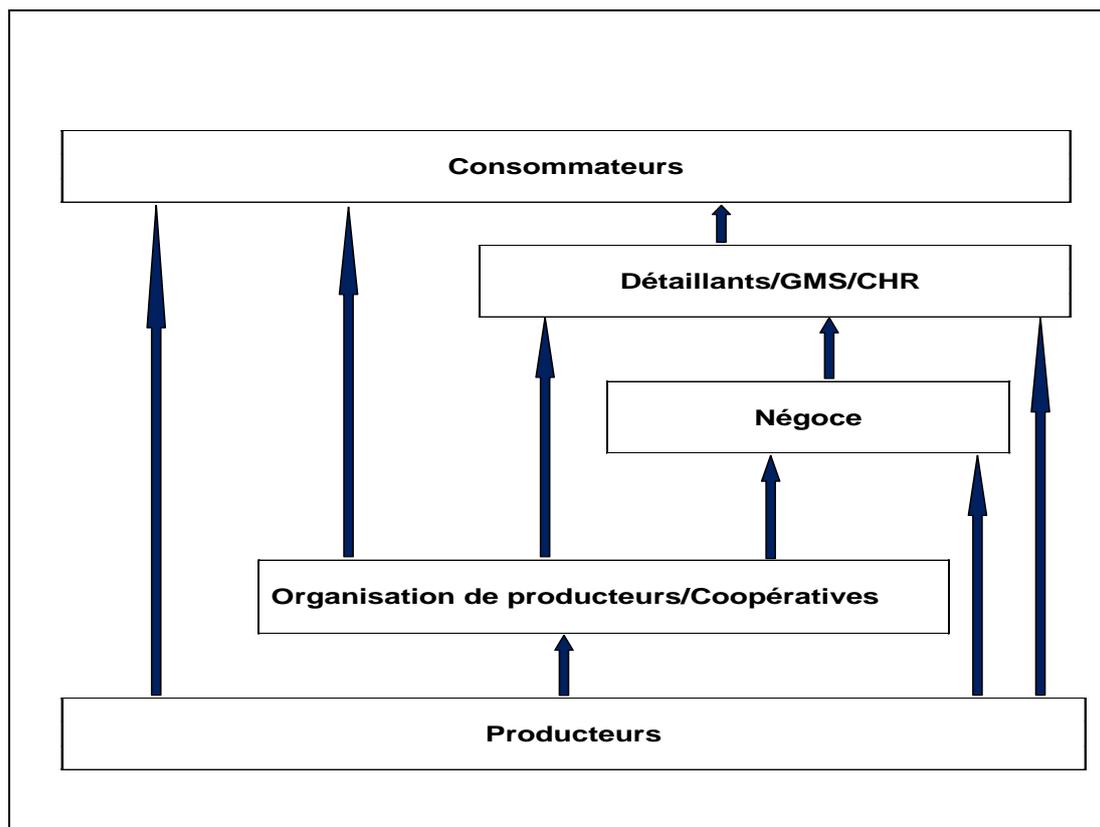
**Production des différentes appellations sous la compétence du CIVRB. Source : CIVRB.**

	<b>Production en hl (Moyenne 2005-2009)</b>	<b>Part dans la production des vins du Bergeracois</b>
<b>Bergerac Rouge</b>	266 854	50,35%
<b>Bergerac Rosé</b>	45 615	8,61%
<b>Côte de Bergerac Rouge</b>	5 656	1,07%
<b>Montravel Rouge</b>	1 256	0,24%
<b>Pécharmant</b>	15 986	3,02%
<b>Bergerac Blanc</b>	66 158	12,48%
<b>Montravel Blanc</b>	7 791	1,47%
<b>Côtes de Bergerac Moelleux</b>	66 330	12,52%
<b>Haut Montravel</b>	1 426	0,27%
<b>Côtes de Montravel</b>	1 261	0,24%
<b>Rosette</b>	683	0,13%
<b>Saussignac</b>	779	0,15%
<b>Monbazillac</b>	50 194	9,47%
Total	529989	

60. Dans la région de Bergerac, la vigne est cultivée sur environ 12 000 ha, soit environ 2,6 % de la surface viticole en AOC française (470 000 ha). Parmi les 900 vignerons de la région, 45 % sont regroupés en coopérative (pour 30 % de la production totale) et 55 % sont indépendants.

61. Les vins de la région de Bergerac génèrent un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 150 millions d'euros. La viticulture bergeracoise est un bassin d'emploi important avec plus de 1 700 emplois directs à temps plein.
62. 12 % de la production du Bergeracois sont destinés à l'exportation, les principaux pays d'exportation étant les Pays-Bas, la Belgique, le Luxembourg et l'Allemagne.
63. Du producteur au consommateur, le vin peut suivre plusieurs circuits de distribution : il peut être directement commercialisé par le producteur auprès des consommateurs finaux, des détaillants (cavistes), des grandes et moyennes surfaces (ci-après, « **GMS** ») ou des cafés, hôtels et restaurants (ci-après, « **CHR** »). Ces ventes directes ne représentent toutefois, pour les vins de Bergerac, que 18 % des ventes françaises. En effet, dans la plupart des cas, le vin est commercialisé par un ou plusieurs négociants qui jouent le rôle d'intermédiaire entre les producteurs, les organisations de producteurs ou coopératives d'un côté et les détaillants, **GMS** et **CHR** de l'autre. L'intervention d'un négociant est quasi systématique s'agissant des ventes à la grande distribution, à l'exception de quelques enseignes locales. Certaines caves coopératives ont une filiale de commercialisation et intègrent donc l'activité de négoce en leur sein.
64. Environ 150 négociants, dont une vingtaine de négociants principaux, interviennent dans la région de Bergerac.

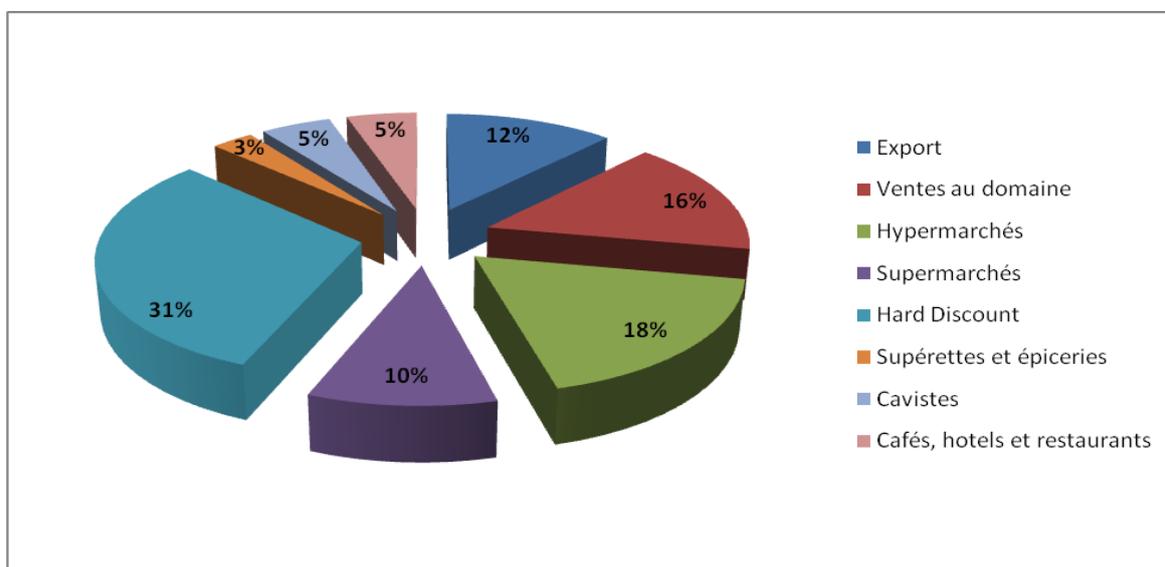
#### **Circuit de distribution du vin.**



65. En France, les vins de Bergerac sont essentiellement vendus dans la grande distribution : les hypermarchés, supermarchés et hard-discount représentant près de 70 % des débouchés en France (d'après le classement *Rayon Boissons 2010*, le

Bergerac rouge est la huitième appellation la plus vendue en grande distribution en France, notamment grâce à l'importante offre de marques distributeurs).

### Débouchés des vins du Bergeracois. Source : CIVRB.



#### B. SUR LE CHAMP D'APPLICATION DE L'ACCORD

66. Les accords triennaux interprofessionnels 2011-2014 du CIVRB s'appliquent « à l'ensemble des membres des professions constituant l'organisation interprofessionnelle et produisant, transformant ou commercialisant les vins tranquilles » des AOC de la région de Bergerac (article 1<sup>er</sup> de l'accord interprofessionnel). Ils ne concernent pas les vins de pays ni les vins sans IGP.
67. Cet accord interprofessionnel est conclu pour trois ans et est valable pour les campagnes 2011-2012, 2012-2013, 2013-2014, le début de chaque campagne étant fixé au 1<sup>er</sup> août.
68. L'accord définit trois contrats types de vente. Les deux premiers sont des contrats de vente ponctuels (contrats « spots ») : un premier « *contrat de vente en vrac avec retraitaison en vrac* » et un deuxième « *contrat de vente en vrac avec retraitaison en bouteilles* ». Le dernier contrat type est un contrat d'achat pluriannuel d'une durée minimale de deux campagnes consécutives (article 6 du contrat type d'achat pluriannuel).
69. S'agissant des ventes en vrac avec retraitaison en vrac, seules les ventes d'un volume supérieur à 9 hl (volume d'un tonneau) doivent faire l'objet d'un contrat dont les termes sont conformes au premier contrat type. S'agissant maintenant des ventes en vrac avec retraitaison en bouteilles, toutes les ventes, quel que soit le volume, doivent faire l'objet d'un contrat dont les termes sont conformes au second contrat type.
70. D'après le CIVRB, les contrats pluriannuels ne sont que très peu utilisés. Des engagements sur plusieurs années sont noués entre vigneron et négociants mais ils relèvent la plupart du temps d'habitudes non formalisées au travers de contrats pluriannuels.

## C. SUR LES CLAUSES DE L'ACCORD

71. Les différentes clauses des trois contrats types figurant dans l'accord interprofessionnel n'appellent pas de remarques particulières.

### 1. Les clauses relatives aux modalités de détermination du prix

72. S'agissant des deux premiers types de contrats (contrats « spots »), le prix est fixé de gré à gré entre l'acheteur et le vendeur au moment de la signature du bordereau de confirmation d'achat.

73. S'agissant des contrats pluriannuels, l'acheteur peut s'engager à acheter, dans la limite des volumes déterminés par la législation sur les AOC, soit la totalité de la production du vendeur, soit un volume fixé dans le contrat pendant toute la durée de l'engagement pluriannuel. Le prix de vente est quant à lui négocié chaque année, ce qui donne lieu à la signature d'un bordereau de confirmation d'achat pour l'année en cours au début de la campagne viticole.

### 2. Les clauses de délais de retraitaison et de délais de paiement

74. Pour les contrats de vente ponctuels, avec retraitaison en vrac ou en bouteilles, deux modalités de retraitaison du vin sont envisagées. Dans le cas général, la retraitaison doit s'effectuer au plus tard 90 jours après la signature du bordereau de confirmation d'achat. La facture est éditée au moment de la retraitaison et le délai de paiement ne peut excéder 60 jours calendaires à compter de la facturation. Le vendeur et l'acheteur peuvent également s'entendre sur un calendrier de retraitaison, auquel cas celui-ci est annexé au contrat de vente (article 7 du contrat type). En effet, pour des raisons logistiques de stockage, les négociants peuvent difficilement retirer la marchandise en une seule fois et ont donc la possibilité de fixer un échéancier de retraitaison d'un commun accord avec le producteur (qui, quant à lui, dispose toujours de la cuverie nécessaire pour stocker l'intégralité de sa vendange annuelle). Dans ce cas, le paiement est échelonné au gré des retraitaisons : une facture correspondant à la marchandise retirée est éditée à chaque retraitaison et le délai de paiement ne peut excéder 60 jours calendaires. Pour ces contrats de vente ponctuels, le régime général des délais de paiement prévus par le code de commerce s'applique donc.

75. S'agissant maintenant des contrats de vente pluriannuels, le prix de vente est conclu de gré à gré entre l'acheteur et le vendeur au début de la campagne viticole, ce qui donne lieu à la signature d'un bordereau de confirmation d'achat pour l'année en cours. Tout comme pour les contrats spots qui ne seraient pas liés à un engagement pluriannuel, ce bordereau peut contenir le calendrier de retraitaison fixé d'un commun accord entre l'acheteur et le vendeur et, de la même façon, le paiement est échelonné au gré des retraitaisons : une facture correspondant à la marchandise retirée est éditée à chaque retraitaison et le délai de paiement ne peut excéder 60 jours calendaires. Toutefois, dans le cadre d'un contrat pluriannuel, une clause supplémentaire est prévue : l'intégralité de la marchandise doit être payée au plus tard 150 jours après la signature du bordereau de confirmation d'achat et ce quel que soit l'échéancier de retraitaison fixé. Cette clause assure au producteur d'être payé rapidement (soit le régime général des délais de paiement s'applique si la marchandise est retirée rapidement au début de la campagne viticole, soit le délai maximal de 150 jours après signature du bordereau de confirmation

d'achat s'applique même si les retraisements interviennent tardivement) et incite l'acheteur à retirer rapidement sa marchandise. Dans le cas où la retraisement intervient tardivement, cette clause induit une dérogation par rapport au régime général des délais de paiement puisqu'elle force l'acheteur à payer dans des délais plus courts que ceux prévus par le code de commerce. Or, le code de commerce autorise l'interprofession à mettre en place des délais de paiement dérogatoires, conformément aux dispositions de l'article L. 443-1 du code de commerce.

76. Les conséquences de cette dérogation sur le jeu concurrentiel ne sont pas évidentes à évaluer. Toutefois, cette dérogation ne semble pas de nature à entraver l'exercice effectif de la concurrence. D'une part, elle ne s'applique que dans des cas extrêmement rares : les contrats pluriannuels sont en effet peu utilisés par les exploitants de la région de Bergerac et le régime dérogatoire ne s'applique que si l'acheteur retire sa marchandise tardivement alors que la clause spécifique pour les engagements pluriannuels incite ce dernier à procéder rapidement aux retraisements. D'autre part, la mise en place de cette dérogation pour les contrats pluriannuels est un vecteur de sécurisation des paiements et d'écoulement rapide des stocks pour les producteurs.

### **3. Les clauses de durée minimale pour les contrats pluriannuels**

77. Les contrats pluriannuels sont conclus pour une durée minimale de deux campagnes consécutives. Le contrat est renouvelé tacitement chaque année pour une campagne supplémentaire. La dénonciation du contrat par le vendeur ou par l'acheteur doit être notifiée au plus tard le 30 avril précédent la nouvelle campagne. Cette durée minimale imposée pour les contrats pluriannuels et fixée à deux ans n'appelle pas de remarque particulière. Elle correspond aux réalités du marché viticole qui fonctionne par campagnes annuelles successives. La durée de deux ans assortie d'une possibilité de dénonciation des contrats par les deux parties, tout en satisfaisant le besoin de visibilité et de sécurité nécessaire aux prises de décision en matière d'investissement, n'est pas de nature à obérer la fluidité du marché.

### **4. Les clauses relatives à la transmission de l'intégralité des contrats à l'interprofession**

78. L'accord interprofessionnel stipule à son article 4 que « *les mouvements et les transactions à la production sont enregistrés au CIVRB* ». Ainsi, tous les contrats sont édités en quatre exemplaires : un pour l'acheteur, un pour le vendeur, un pour le courtier et un dernier adressé au CIVRB. Cette règle est valable à la fois pour les contrats de vente en vrac avec retraisement en vrac (article 5 de l'accord interprofessionnel), pour les contrats de vente en vrac avec retraisement en bouteilles (article 6 de l'accord interprofessionnel) et pour les contrats pluriannuels (les bordereaux de confirmation d'achat signés chaque année après négociation du prix annuel sont adressés au CIVRB).
79. Les contrats sont enregistrés par l'interprofession à des fins statistiques. En effet, le CIVRB publie chaque mois des données relatives aux volumes produits, aux volumes vendus ainsi qu'aux cours des différentes appellations.
80. Cette centralisation des données par l'interprofession est prévue par le CRPM, à son article L. 665-2. Il convient toutefois de s'assurer que les indicateurs de prix publiés par le CIVRB répondent aux exigences déjà mises en avant par l'Autorité de la concurrence. Or, à cet égard, d'une part, ces indicateurs de prix sont agrégés : ils portent

sur une appellation dans son ensemble et excluent donc la possibilité d'identification d'un opérateur. D'autre part, il s'agit de moyennes de prix portant sur les données passées (moyennes calculées sur le mois écoulé et sur le cumul des mois écoulés de la campagne en cours).

81. Enfin, les salariés du CIVRB qui réalisent les travaux statistiques à partir des contrats transmis à l'interprofession sont soumis par leur contrat de travail ainsi que l'a confirmé en séance le directeur du CIVRB au secret professionnel. L'article 4-bis des accords triennaux interprofessionnels 2011-2014 stipule ainsi que « *l'ensemble des informations nominatives et des documents relatifs aux transactions et mouvements de vins auxquels le CIVRB a accès [...] est strictement confidentiel* », que « *le personnel du CIVRB est soumis au secret professionnel* » et qu' « *il en fait mention dans les contrats de travail* ». Le CIVRB a également prévu dans son règlement intérieur des dispositions relatives au secret professionnel de ses instances électives. Il lui appartient de veiller à la stricte application et au respect de ces règles.

## CONCLUSION

82. L'Autorité de la concurrence invite les interprofessions agricoles à se référer au présent avis pour l'élaboration de leurs accords susceptibles de contenir des contrats-types.
83. L'accord interprofessionnel triennal 2011-2014, conclu le 28 janvier 2011, par le CIVRB n'appelle pas d'observations particulières.
84. L'Autorité de la concurrence émet un avis favorable sur les clauses de cet accord interprofessionnel qui laisse une grande marge de manœuvre aux négociations commerciales entre les opérateurs économiques : en particulier, il préserve la liberté de négociation des parties sur l'ensemble des éléments du contrat type.

Délibéré sur le rapport oral de M. Thibault Decruyenaere, rapporteur, et l'intervention de Mme Carole Champalaune, rapporteure générale adjointe, par M. Patrick Spilliaert, vice-président, président de séance, Mmes Pierrette Pinot et Laurence Idot, membres.

Le secrétaire de séance,  
Thierry Poncelet

Le président,  
Patrick Spilliaert