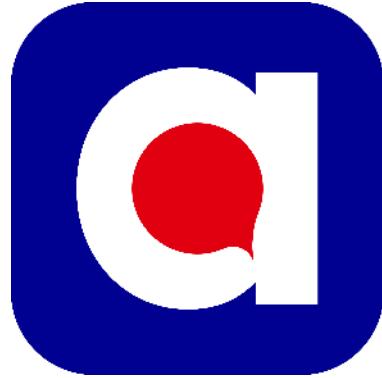




MINISTÈRE
CHARGÉ DU RENOUVEAU
DÉMOCRATIQUE,
PORTE-PAROLE
DU GOUVERNEMENT

*Liberté
Égalité
Fraternité*



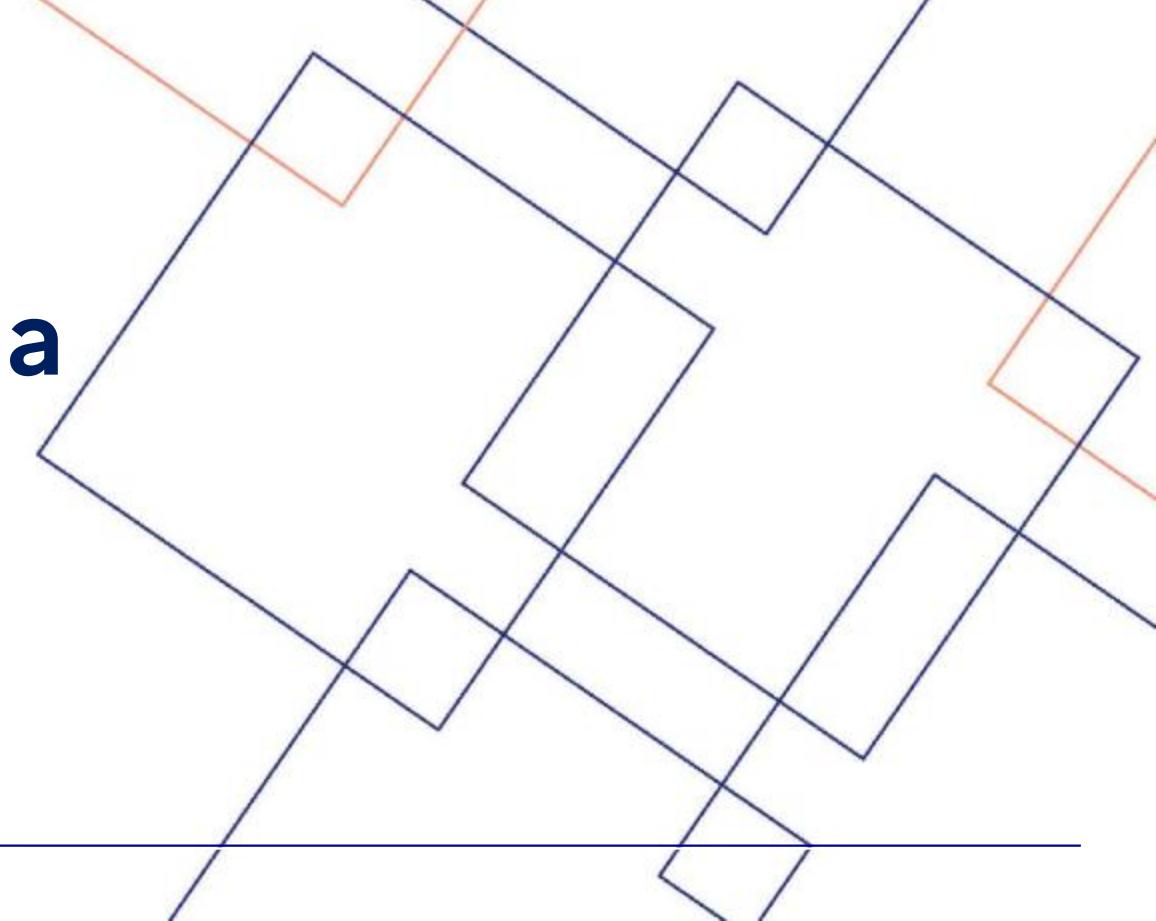
Rémunérer les agriculteurs et partager la valeur : quelle action des professionnels ? **Synthèse de la consultation**

5 juin 2024

Sommaire

- **Objectif de la consultation**
- **Chiffres de participation**
- **Méthode d'analyse**
- **Les résultats en bref**
- **Réponse des agriculteurs**
- **Réponse des organisations de producteurs sans transfert de propriété**
- **Réponse des organisations de producteurs avec transfert de propriété**
- **Réponse des industriels**
- **Réponse des distributeurs**

Objectif de la consultation



Objectif de la consultation

Le 22 février 2024, le Premier ministre Gabriel Attal a désigné Anne-Laure Babault et Alexis Izard pour réaliser une **mission parlementaire** afin d'évaluer une **potentielle évolution des lois EGAlim** et, plus globalement, des **négociations commerciales dans l'agriculture et l'alimentation**.

Les États généraux de l'alimentation, réunis en 2017, ont abouti aux **lois EGAlim** qui permettent de placer les agriculteurs au cœur de la construction des prix et créer un lien direct entre leurs coûts de production et le prix payé en magasin.

En dépit de résultats positifs, des adaptations de ces lois sont nécessaires pour les rendre plus simples, plus efficaces et plus protectrices des agriculteurs.

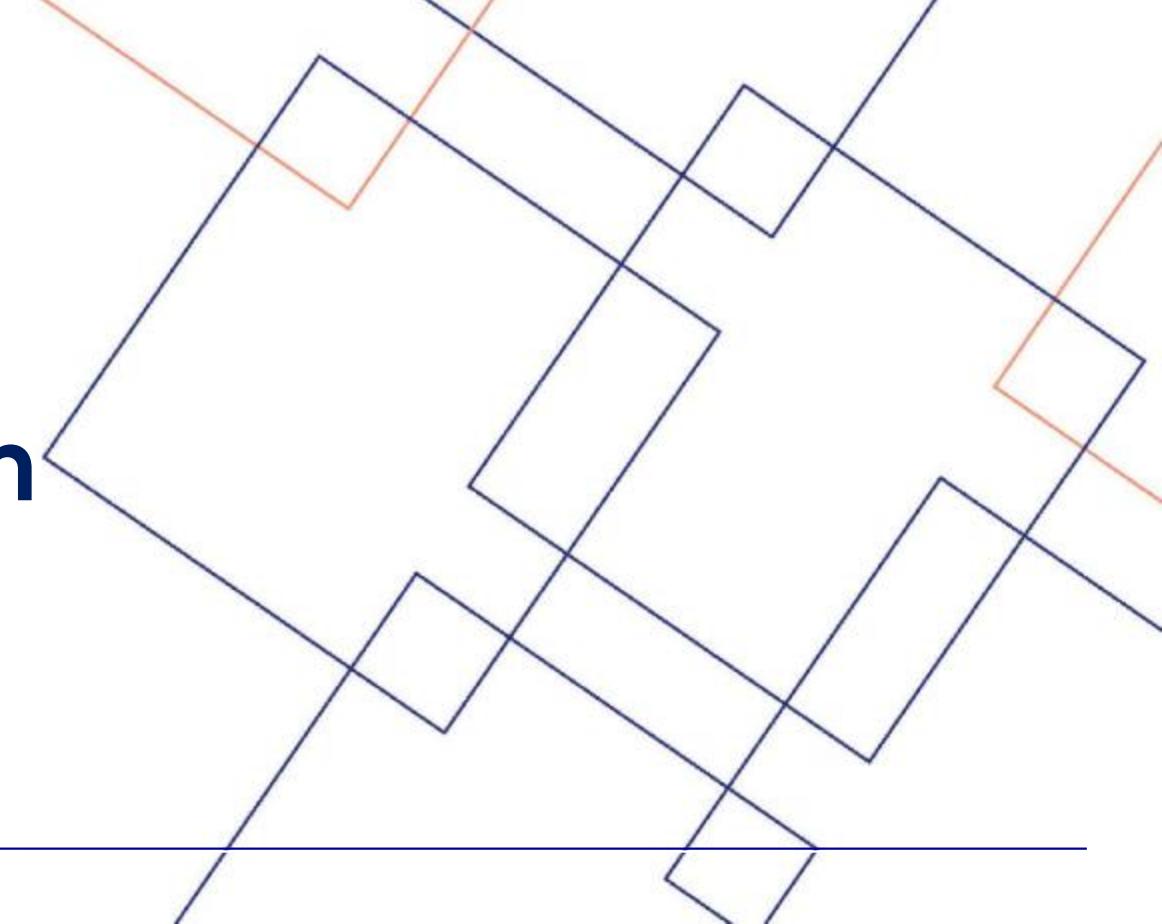
L'objectif de cette consultation est de **recueillir l'avis des professionnels sur les enjeux de meilleure rémunération des agriculteurs et de transparence dans ce secteur**.



Du 15 avril au 3 juin 2024



Chiffres de participation



Chiffres de participation au 15 mai 2024



404
participants



15 à 17
questions



7
semaines de
consultation

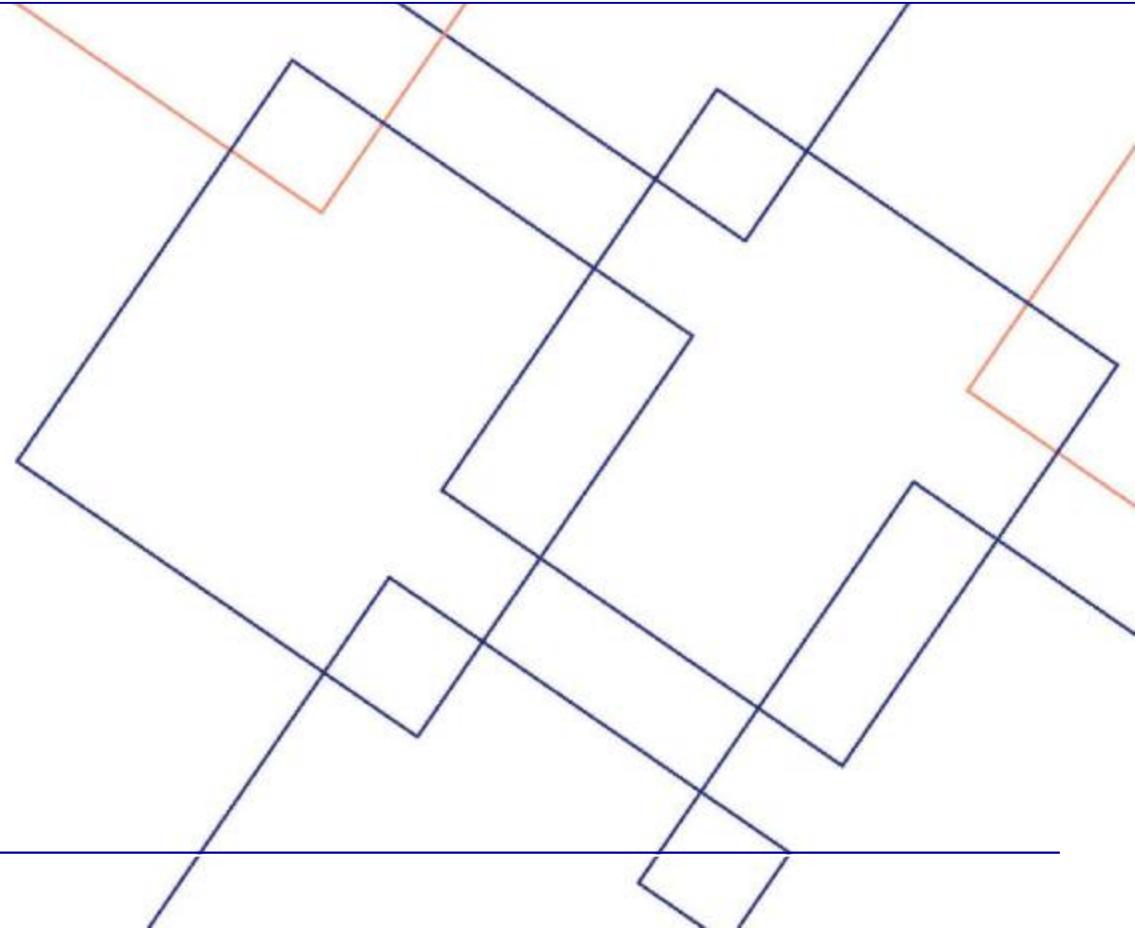


232
contributions à la
question ouverte

Une consultation qui a attiré une majorité d'agriculteurs

-  **59%** d'agriculteurs
-  7% d'organisations de producteurs (OP) sans transfert de propriété
-  5% d'organisations de producteurs (OP) avec transfert de propriété
-  14% d'industriels agroalimentaires
-  15% de distributeurs

Méthode d'analyse



Méthode d'analyse



Traitement des questions fermées

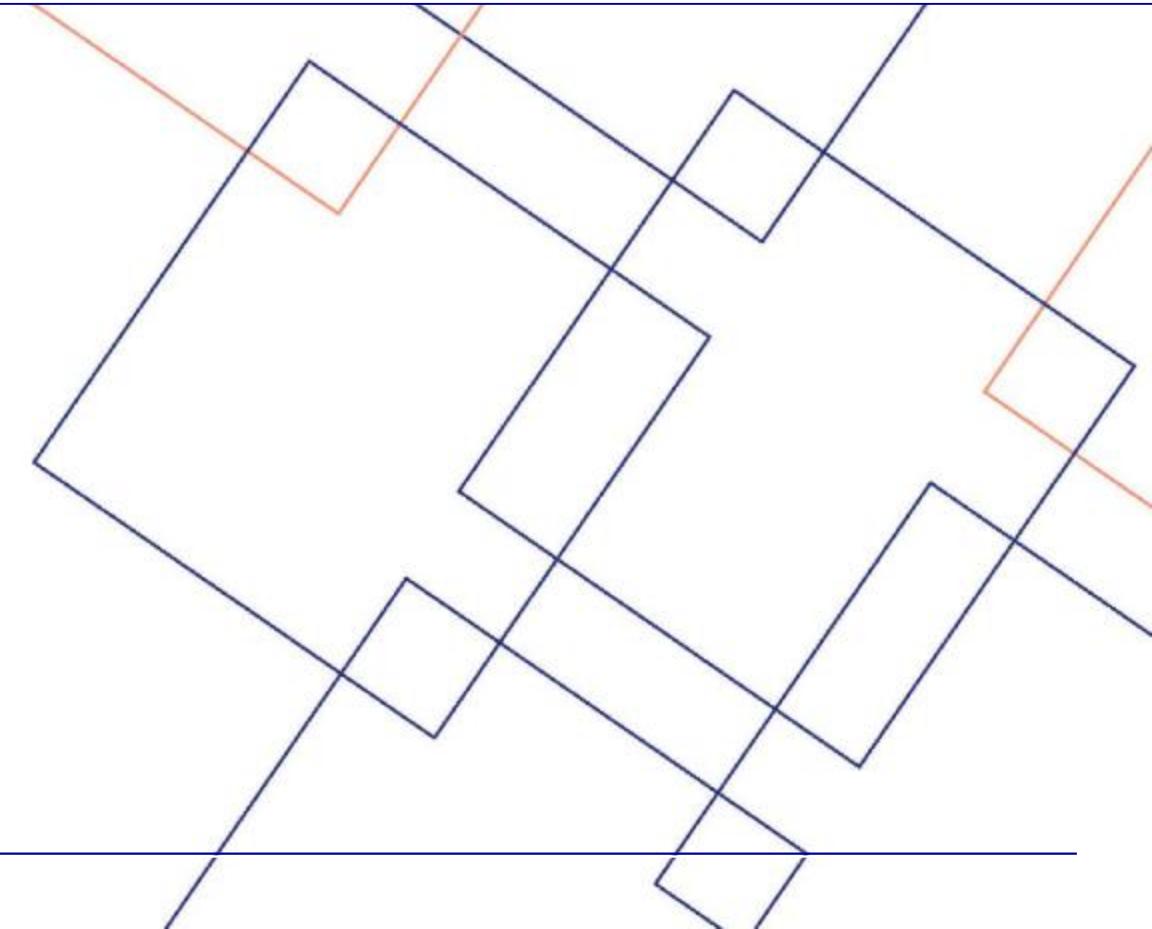
- **Analyse à plat** présentant les variations de réponses sur les options proposées dans la consultation pour chaque catégorie professionnelle
- **Analyse croisée** soulignant les variations de réponses les plus significatives en fonction des catégories professionnelles



Traitement de la question ouverte

- **Analyse à plat** des propositions pour chaque catégorie professionnelle

Les résultats en bref



Les résultats en bref – 1. L'établissement des contrats

> L'ensemble des participants est favorable à la généralisation des contrats tripartites

Une **nette majorité** se dégage parmi les agriculteurs, les OP, les industriels et les distributeurs pour la **généralisation des contrats tripartites**. Une part **encore plus importante d'OP** s'est exprimée en faveur de la généralisation des contrats tripartites.

> Les acteurs sont également favorables à une obligation de la contractualisation écrite étendue à tous les secteurs agricoles

L'ensemble des participants estime qu'il faut étendre la **contractualisation écrite** à tous les secteurs agricoles. Cette opinion est néanmoins **moins marquée chez les agriculteurs**.

Si la contractualisation écrite restait obligatoire, les **agriculteurs**, les **industriels** et les **distributeurs** seraient plutôt favorables à réduire le **nombre de dérogations**. Les **OP avec transfert de propriété** estiment, contrairement aux OP sans transfert de propriété, que les **dérogations et les exclusions actuelles sont suffisantes**.

> Des divergences de points de vue sur la durée et le formalisme de la contractualisation

Les **agriculteurs** et les **distributeurs** considèrent que la **durée du contrat devrait être librement définie par les parties**, tandis que les **OP** et les **industriels** sont plutôt favorables à un **contrat de 3 ans minimum**.

Les **agriculteurs** et les **distributeurs** sont également alignés sur l'**établissement d'un modèle obligatoire** pour les contrats à l'amont, alors que les autres acteurs sont plutôt favorables à ce que la **loi précise simplement les clauses obligatoires**.

Les résultats en bref – 1. L'établissement des contrats

> Une création du contrat trop complexe pour l'adresser aux premiers acheteurs

Moins d'un tiers des **agriculteurs** et des **OP** ont adressé un contrat à leur premier acheteur, notamment parce que **cette formalité est trop complexe**. Ce constat est **confirmé par les industriels** qui, dans les mêmes proportions, déclarent avoir reçu un contrat de leurs fournisseurs.

> La structure actuelle des obligations réparties entre le code rural et de la pêche maritime et le code de commerce est diversement perçue au sein du secteur

Une **majorité d'agriculteurs** estime que le code rural et de la pêche maritime devrait concerner plus de produits agricoles et alimentaires.

Les **distributeurs** estiment qu'il faut simplement **préciser ce qui relève du code rural et de la pêche maritime et ce qui relève du code du commerce**.

Une majorité d'**industriels** estime, quant à eux, que **la structuration actuelle est claire**.

Les **OP** sont partagés entre ceux qui estiment **la structuration actuelle claire** et ceux qui souhaiteraient qu'on **précise mieux la répartition entre les 2 codes**.

Les résultats en bref – 2. La construction des prix

> Un accord très large sur l'intégration de nouveaux indicateurs dans la construction du prix des produits agricoles

Plus de **2 participants sur 3** dans chaque catégorie professionnelle estiment que **les indicateurs de coûts de production ne sont pas suffisants** et qu'il faut intégrer, dans la construction des prix, d'autres indicateurs comme ceux liés à la qualité ou au marché.

> Des acteurs également alignés sur la sanctuarisation de la part que représentent les coûts de production dans le prix de vente des produits agricoles

Une **très grande majorité d'agriculteurs et de distributeurs** pense que la **part que représentent les coûts de production dans le prix de vente des produits agricoles au premier acheteur doit être sanctuarisée**.

Cet avis est **partagé mais moins marqué** parmi les **OP** et les **industriels**.

> Les clauses de révision automatique des prix n'ont pas permis aux producteurs de faire face aux changements au cours de la vie du contrat, mais pour des raisons différentes

Selon les **agriculteurs**, les clauses de révision automatique des prix **n'ont pas été activées** par leur cocontractant ou elles **n'existaient tout simplement pas dans le contrat**.

Selon les **OP avec transfert de propriété**, les clauses de révision automatique des prix n'ont pas été activées car **elles ne sont pas assez opérationnelles**.

Les résultats en bref – 2. La construction des prix

> Les industriels et les distributeurs sont divisés sur la pérennisation des dispositifs d'encadrement des prix pour les consommateurs

Une **forte majorité d'industriels** souhaite la **pérennisation des dispositifs d'encadrement des prix** dans les étalages (relèvement du seuil de revente à perte SRP+10 et encadrement des promotions sur les produits alimentaires).

Les **distributeurs** sont beaucoup plus **indécis** sur la question.

Les résultats en bref – 3. La simplification des dispositions en place

> Les industriels et les distributeurs n'expriment pas une préférence claire pour une simplification des options de transparence prévues dans le code du commerce

Presque la moitié des industriels et un tiers des distributeurs ne souhaitent pas de simplification.

Parmi les industriels qui souhaitent une simplification, la plupart aimerait ne conserver que l'option 3.

Parmi les distributeurs qui souhaitent une simplification, la plupart aimerait ne conserver que les options 1 et 2.

> Les industriels et les distributeurs ne sont pas d'accord sur le maintien du calendrier des négociations commerciales

Les industriels oscillent entre le maintien d'une date-butoir au 1^{er} mars et le souhait d'obtenir une date-butoir plus précoce.

Au contraire, aucun distributeur n'envisage une date-butoir antérieure au 1^{er} mars. Ils privilégieraient plutôt le maintien du calendrier actuel ou sa suppression.

Les résultats en bref – 4. Les relations entre acteurs

> Une perception différente des conditions d'exécution du contrat entre agriculteurs et organisations de producteurs

Une majorité d'agriculteurs et, dans une moindre mesure, d'OP, jugent que les conditions de livraison ou de collecte des produits qui leur sont imposées leur sont défavorables.

En revanche, alors qu'une majorité d'agriculteurs et d'OP avec transfert de propriété considère que les conditions de contrôles de qualité sont transparentes et conformes au contrat, les OP sans transfert de propriété considèrent qu'elles sont déloyales.

> Les producteurs n'arrivent pas à négocier leur prix de vente avec leurs premiers acheteurs

Les agriculteurs et les OP sans transfert de propriété estiment, très nettement, que ce sont les acheteurs qui imposent leur prix de vente. Seules les OP avec transfert de propriété estiment qu'elles arrivent à négocier leur prix de vente.

Les résultats en bref – 5. Les contributions libres

Les participants ont pu s'exprimer également sur des questions ouvertes dans le cadre de cette consultation :

> Pour un rééquilibrage de la gouvernance tripartite

Les participants ont tout d'abord exprimé la volonté de **réformer la gouvernance tripartite** afin de mieux répartir la valeur, notamment en faveur des producteurs pour leur **garantir un revenu décent**.

Certains participants ont également déploré le manque de considération envers les **coopératives**, qui ne se sont pas retrouvées dans les questions posées dans cette consultation.

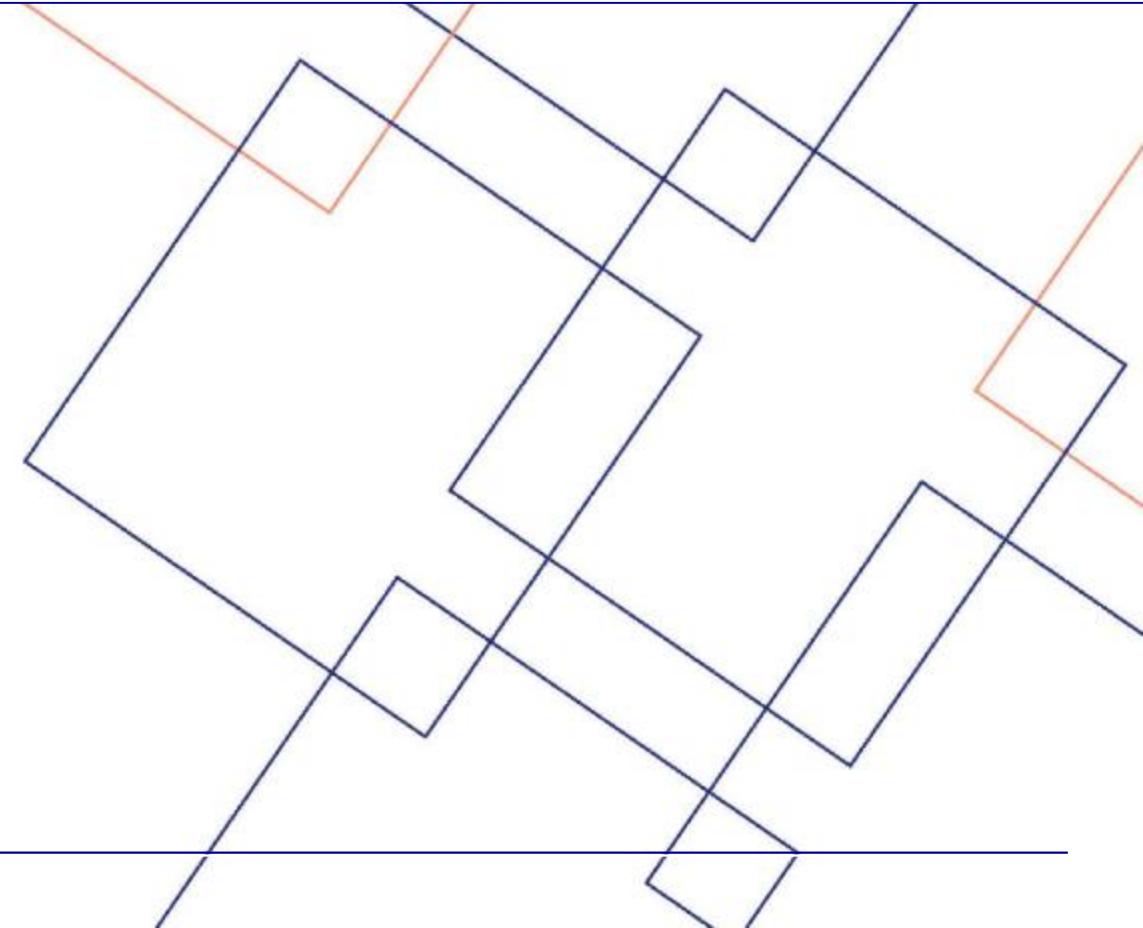
> Pour une simplification, mais aussi une meilleure application des règles existantes

Alors qu'ils appellent à simplifier les règles en vigueur (**diminution des dérogations, baisse des charges**, etc.), les acteurs n'excluent pas le **renforcement des contrôles de la DGCCRF** afin que chaque partie respecte ses engagements, notamment sur le respect de la **sanctuarisation des matières premières agricoles** ou le **mécanisme de révision automatique des prix**.

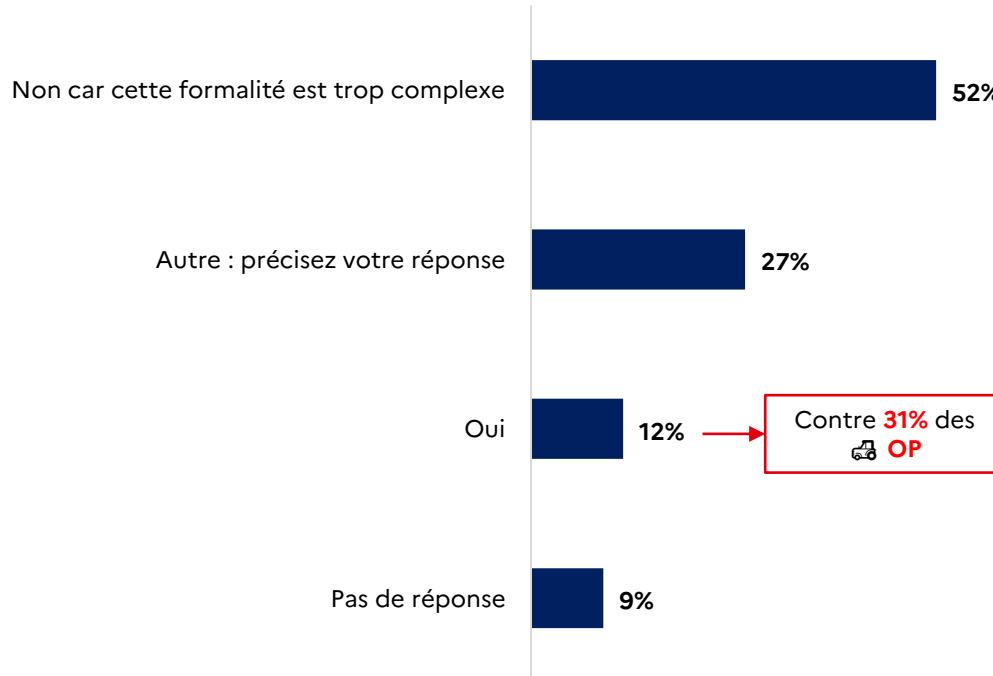
> Des producteurs qui veulent aller plus loin dans la protection des agriculteurs

Certains producteurs appellent à l'instauration d'un **revenu minimum** pour les agriculteurs et de **clauses miroirs** ou de **taxes sur les produits importés**.

Réponse des agriculteurs



💡 Avez-vous adressé à votre premier acheteur une proposition de contrat ?



À retenir

3 agriculteurs sur 4 n'ont pas adressé à leur premier acheteur une **proposition de contrat car cette formalité était trop complexe.**

Détail des réponses à « autre : précisez votre réponse » :

Pour **un tiers d'entre eux**, une proposition de contrat n'a pas été adressé pour les raisons suivantes :

- celui-ci est **géré par une coopérative**,
- le contrat n'est **pas obligatoire dans leur secteur**
- ils vendent directement en **circuit court**

Estimez-vous que la structure actuelle des obligations réparties entre le code rural et de la pêche maritime et le code de commerce est satisfaisante ?

Non, le code rural et de la pêche maritime devrait concerner plus de niveaux de relations commerciales portant sur les produits agricoles et alimentaires



Non, il faut mieux préciser ce qui relève du code rural et de la pêche maritime, et ce qui relève du code de commerce



Oui, la structure et les périmètres d'application sont clairs



Pas de réponse



À retenir

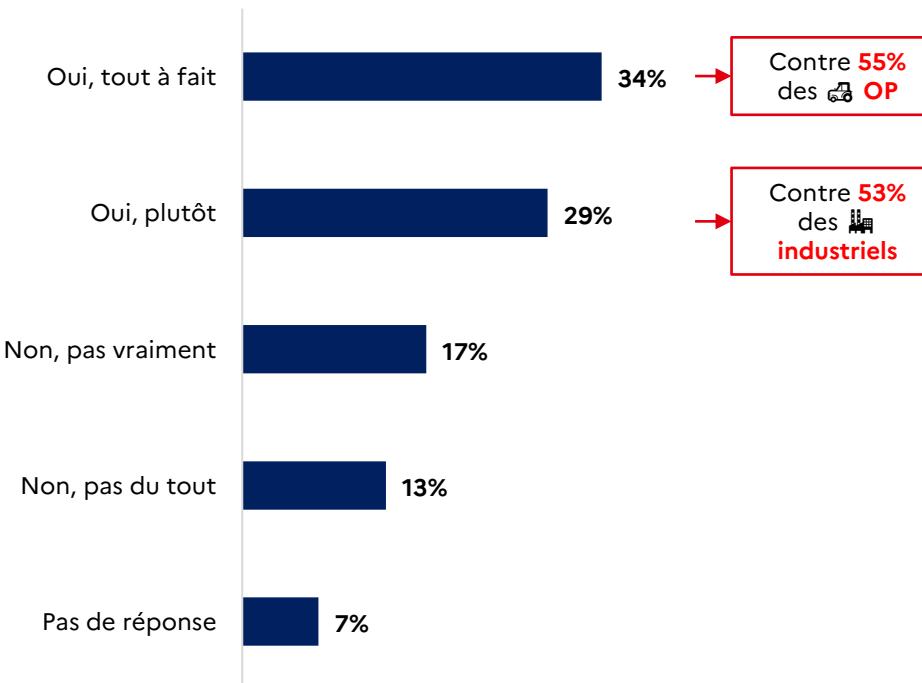
Une **majorité d'agriculteurs** estime que la **structure actuelle** des obligations réparties entre le code rural et de la pêche maritime et le code de commerce **n'est pas satisfaisante** :

> 46% estiment que le code rural et de la pêche maritime devrait concerner plus de produits agricoles et alimentaires

> 29% pensent qu'il faut surtout mieux préciser ce qui relève des 2 codes

Cet avis n'est pas partagé avec les OP.

Estimez-vous que les contrats tripartites devraient être généralisés ?



À retenir

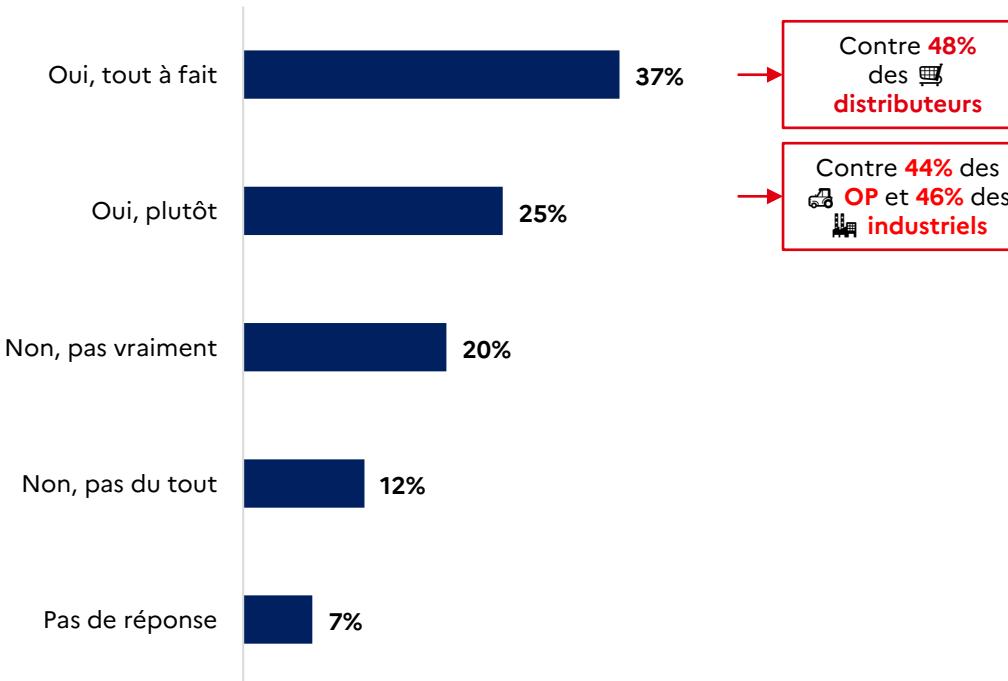
Une **majorité d'agriculteurs** estime que les contrats tripartites **devraient être généralisés** :

> 63% y sont favorables (dont 29% de tout à fait favorables)

> 30% y sont opposés

Cet avis favorable à la généralisation des contrats tripartites est plus marqué chez les OP et les industriels.

Estimez-vous que la contractualisation écrite doive être rendue obligatoire pour tous les secteurs agricoles ?



À retenir

Une **majorité d'agriculteurs** estime que la contractualisation écrite **devrait être rendue obligatoire** pour tous les secteurs agricoles :

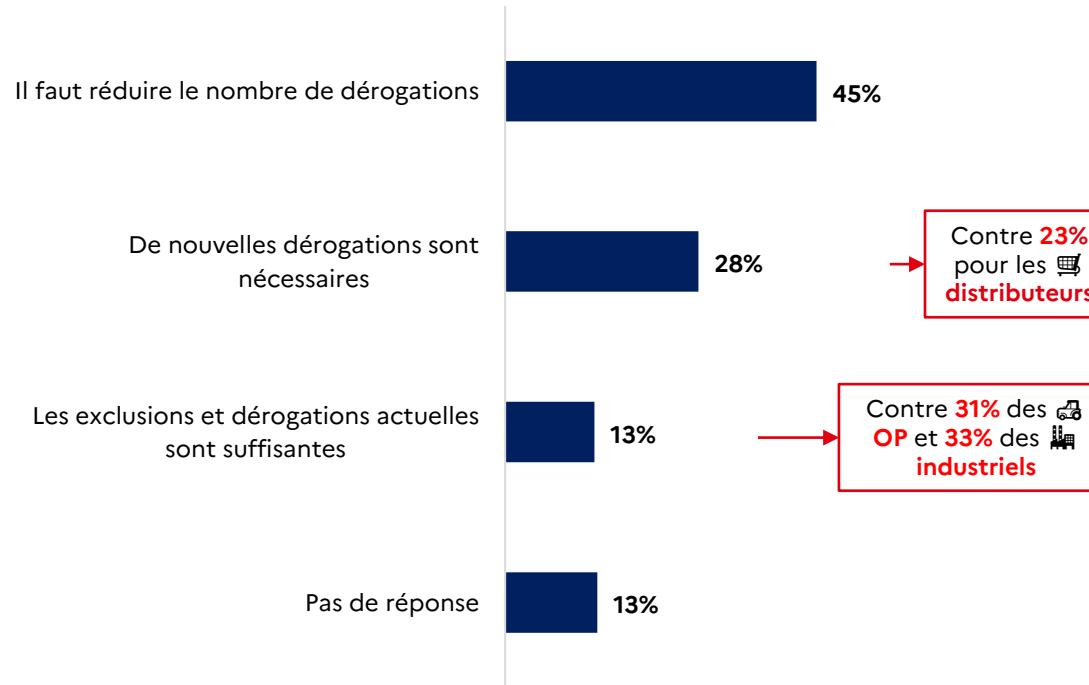
> 62% des agriculteurs y sont favorables

> 32% des agriculteurs y sont opposés

Cet avis favorable à l'extension de la contractualisation écrite obligatoire pour tous les secteurs agricoles est plus marqué chez les autres catégories professionnelles.



Si la contractualisation écrite demeure obligatoire estimez-vous que :



À retenir

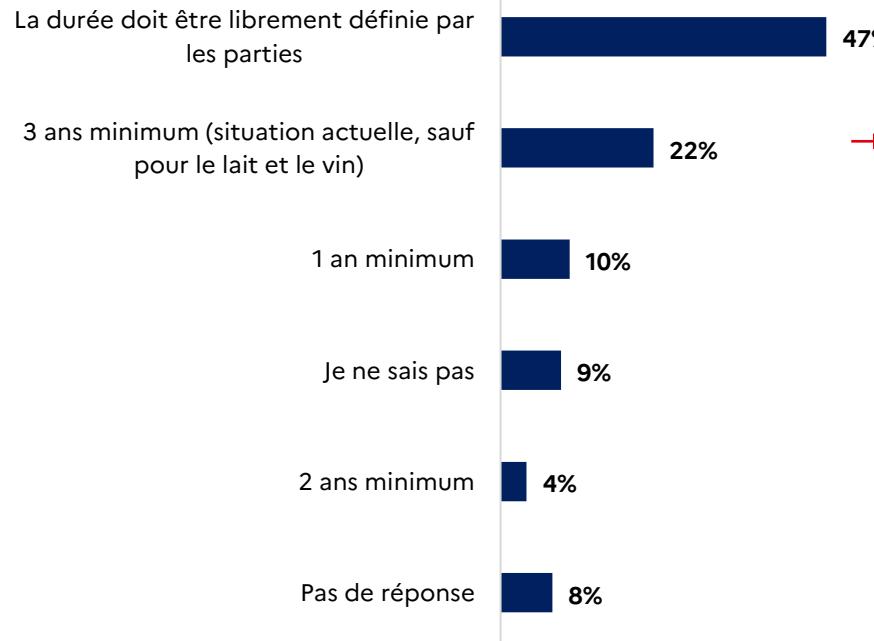
Une **majorité d'agriculteurs** estime que les exclusions et dérogations actuelles à la contractualisation écrite **ne sont pas suffisantes**, sans s'accorder sur les évolutions nécessaires :

> 45% des agriculteurs veulent réduire le nombre de dérogation

> 28% des agriculteurs veulent, au contraire, ajouter de nouvelles dérogations

Les agriculteurs rejoignent les distributeurs sur la réduction des dérogations avec un avis moins marqué.

Почем Quelle devrait être la durée du contrat ?



Contre 44% des les OP et 41% des industriels

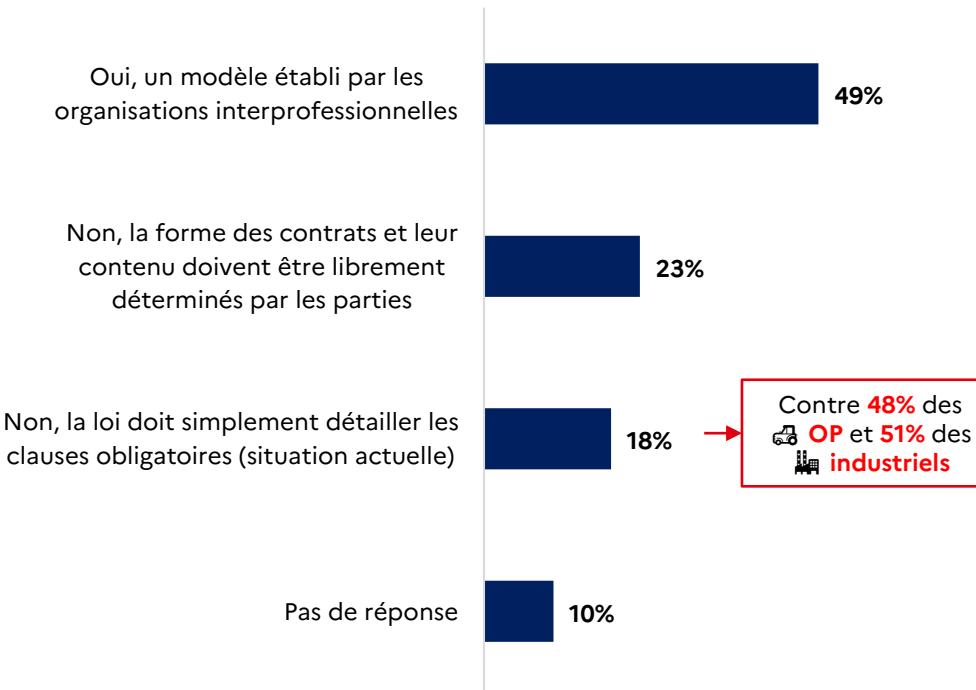
À retenir

Une **majorité d'agriculteurs** estime que le contrat écrit **ne devrait pas définir de durée précise** :

> 47% des agriculteurs pensent que la durée doit être librement définie par les parties

Ils rejoignent l'avis des distributeurs, contrairement aux OP et aux industriels qui privilégiennent une durée de contrat de 3 ans.

⌚ Les contrats à l'amont doivent-ils suivre un modèle obligatoire ?



À retenir

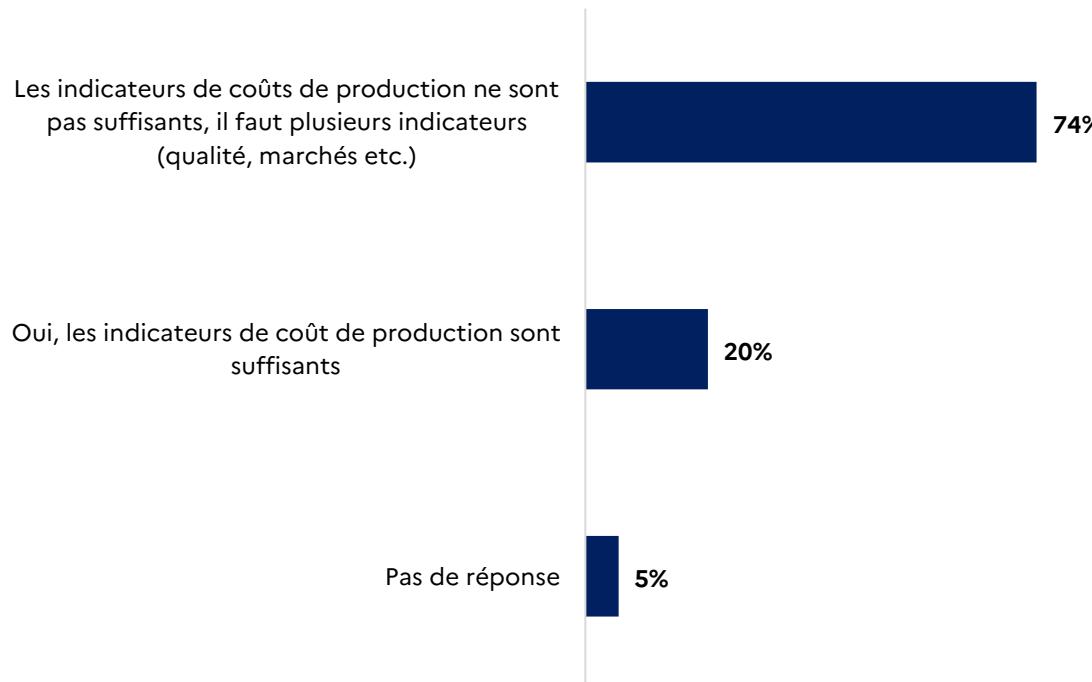
Une **majorité d'agriculteurs** estime que les contrats à l'amont **devraient suivre un modèle obligatoire** :

> 49% des agriculteurs pensent que les contrats à l'amont doivent suivre un modèle établi par les organisations professionnelles

> 23% des agriculteurs estiment, néanmoins, que la forme des contrats et leur contenu doivent être librement déterminés par les parties

Les agriculteurs ont un point de vue similaire aux distributeurs sur l'établissement d'un modèle obligatoire.

La construction du prix des produits agricoles avec le premier acheteur doit-elle uniquement se fonder sur des indicateurs de coûts de production agricole ?



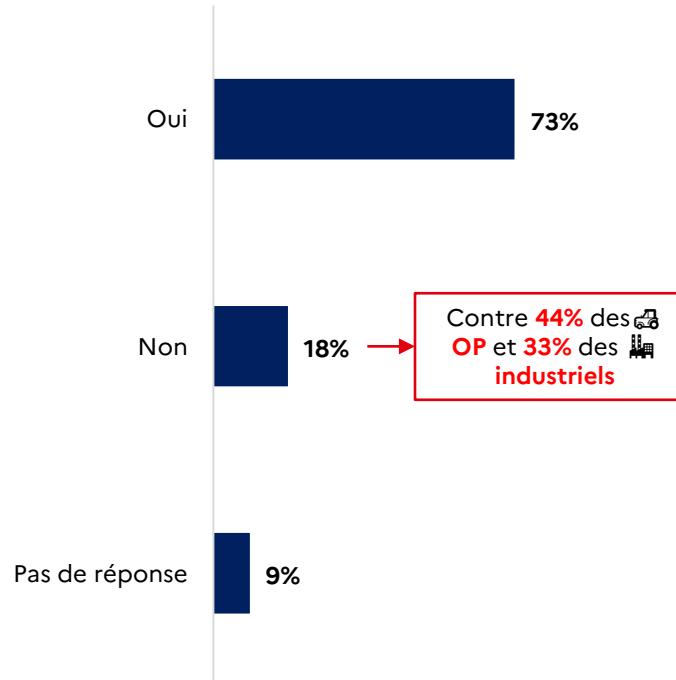
À retenir

Une très grande majorité d'agriculteurs estime que les indicateurs de coûts de production ne sont pas suffisants :

> 74% des agriculteurs pensent qu'il faut plusieurs indicateurs (qualité, marché, etc.)

Cet avis est partagé par les autres catégories professionnelles.

La part que représentent les coûts de production dans le prix de vente des produits agricoles au premier acheteur doit-elle être sanctuarisée ?



À retenir

Une très grande majorité d'agriculteurs pense que la part que représentent les **coûts de production** dans le prix de vente des produits agricoles **au premier acheteur doit** être sanctuarisée :

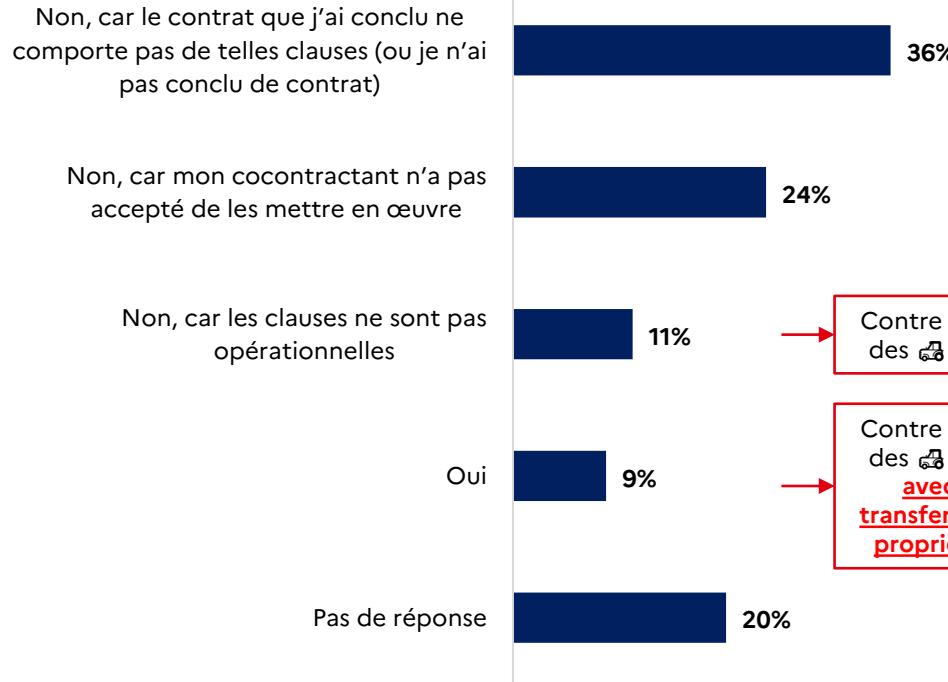
> 73% des agriculteurs y sont favorables

Les distributeurs partagent également ce point de vue à une nette majorité.

Cet avis est par contre moins marqué chez les OP et les industriels.



Les clauses de révision automatique et de renégociation vous ont-elles permis de faire face aux changements au cours de la vie du contrat ?



À retenir

Pour une **majorité d'agriculteurs**, les clauses de révision automatique et de renégociation des prix **ne sont pas opérantes** :

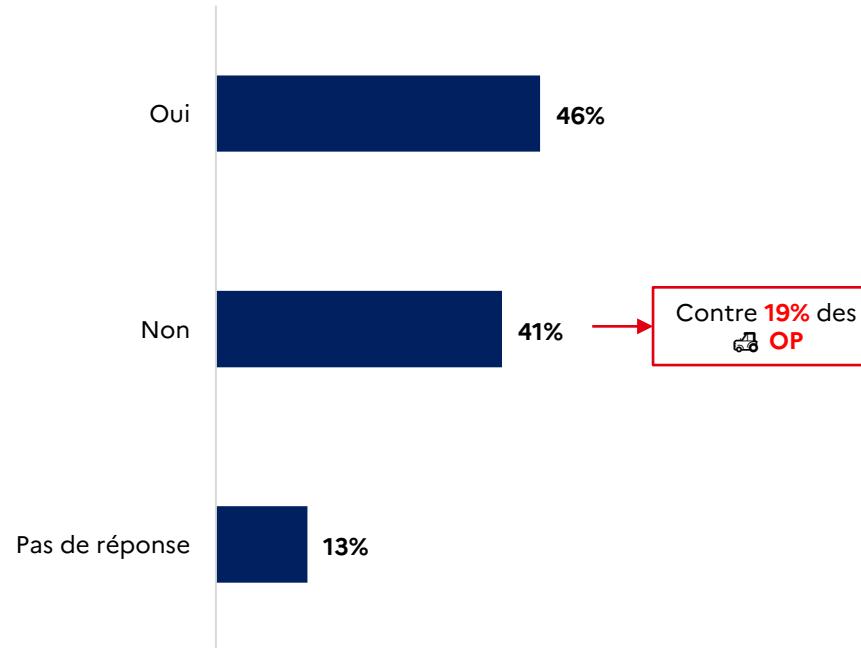
> 36% des agriculteurs déclarent que leur contrat ne comporte pas de telles clauses

> 24% des agriculteurs font part du refus de leur cocontractant de ne pas les mettre en œuvre

> pourtant, seul 11% des agriculteurs considèrent que ces clauses ne seraient pas opérationnelles si elles étaient appliquées

Les avis des agriculteurs divergent fortement de ceux des OP qui considèrent que les clauses ont été activées ou qu'elles ne sont pas opérationnelles.

 **Vos premiers acheteurs vous imposent-ils des conditions de livraison ou de collecte des produits que vous jugez défavorables ?***



À retenir

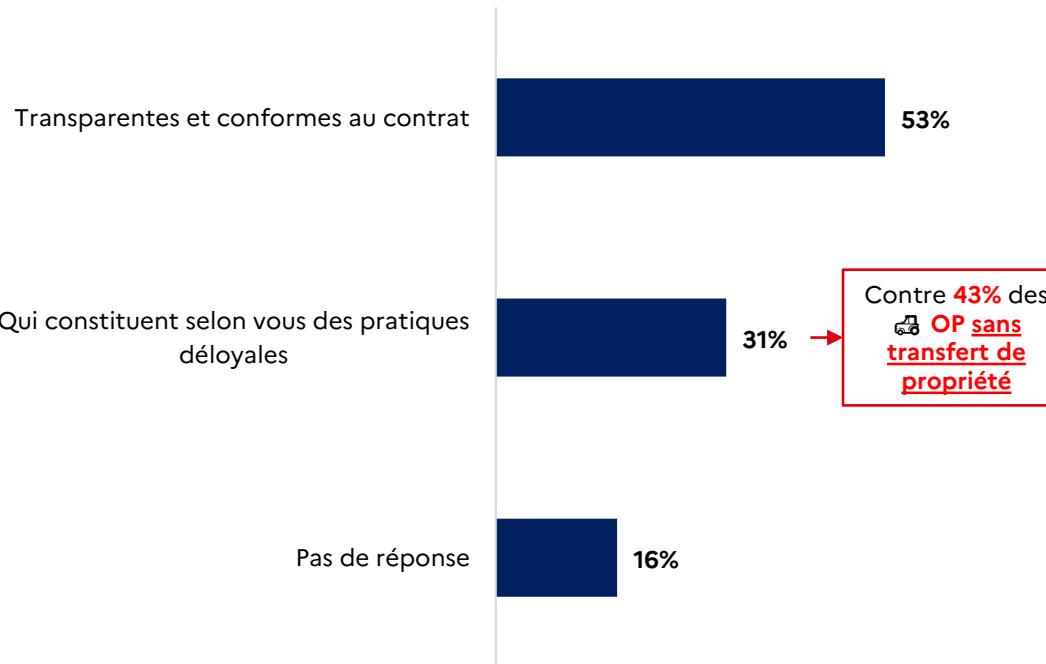
Une courte majorité d'agriculteurs juge que leurs premiers acheteurs ou cocontractants leur imposent des conditions de livraison ou de collecte des produits défavorables :

> 46% des agriculteurs jugent que leurs premiers acheteurs leur imposent des conditions défavorables

Cet avis est encore plus marqué chez les OP.

*Cette question n'a été posée qu'aux agriculteurs et aux organisations de producteurs.

💡 Vos premiers acheteurs vous imposent-ils des conditions de contrôles de la qualité* :



À retenir

Contrairement aux conditions de livraison ou de collecte des produits, la **majorité des agriculteurs** estiment que les conditions de contrôles de la qualité **ne sont pas défavorables** :

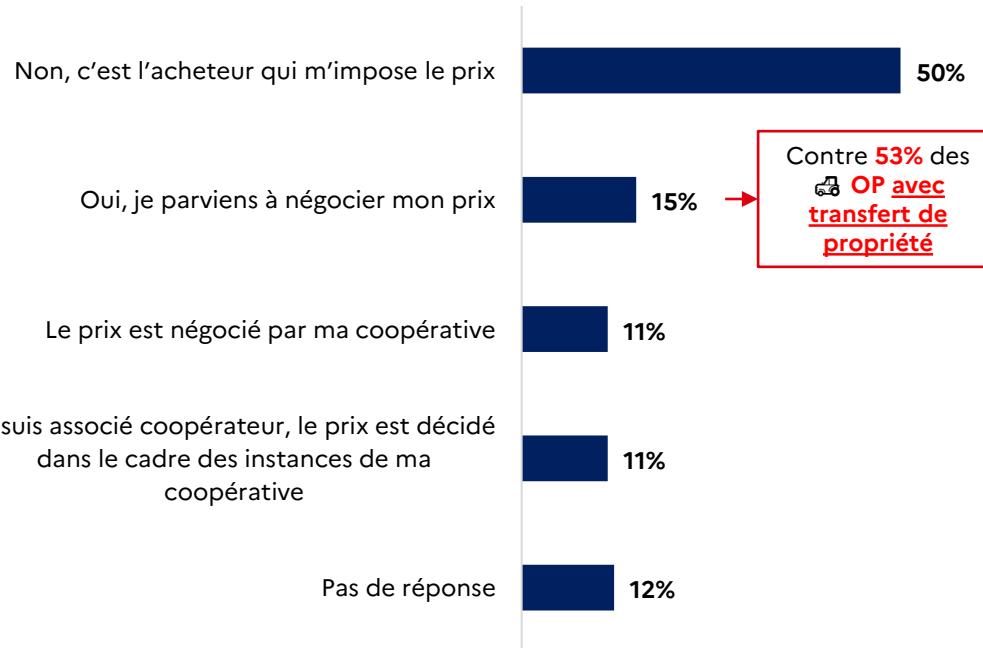
> 53% des agriculteurs jugent que les conditions de contrôles de la qualité sont conformes au contrat

Cet avis est contraire à celui des **OP sans transfert de propriété** pour qui les conditions de contrôles sont majoritairement déloyales.

*Cette question n'a été posée qu'aux agriculteurs et aux organisations de producteurs.



Parvenez-vous à négocier votre prix de vente avec vos premiers acheteurs ou celui-ci vous est-il imposé ?*



À retenir

Une majorité d'agriculteurs ne parvient pas à négocier son prix de vente avec ses premiers acheteurs :

> 49% des agriculteurs estiment que leur acheteur leur impose le prix

> 24% des agriculteurs n'ont pas la main sur leur prix de vente car celui-ci est négocié par leur coopérative

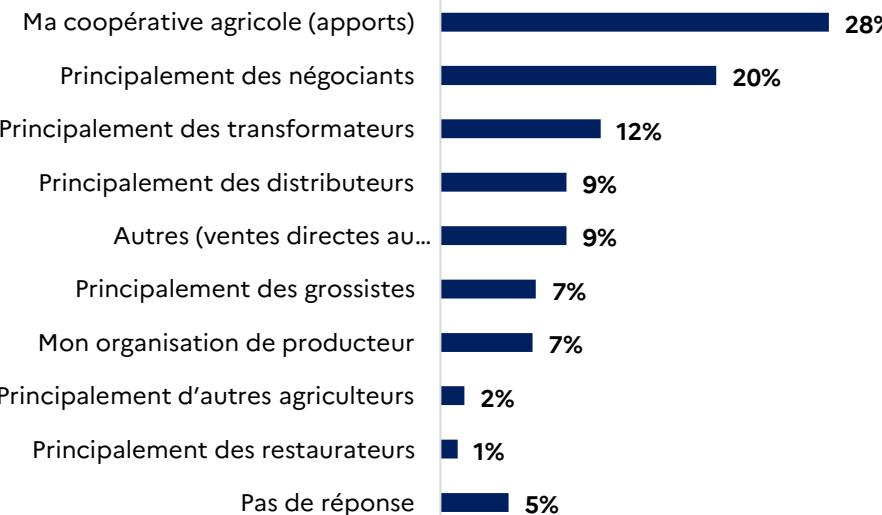
Cet avis est contraire à celui des OP avec transfert de propriété qui parviennent, en majorité, à négocier leur prix de vente.

*Cette question n'a été posée qu'aux agriculteurs et aux organisations de producteurs.

Qui sont vos premiers acheteurs et avec quelle catégorie éprouvez-vous le plus de difficultés dans vos relations commerciales ?*

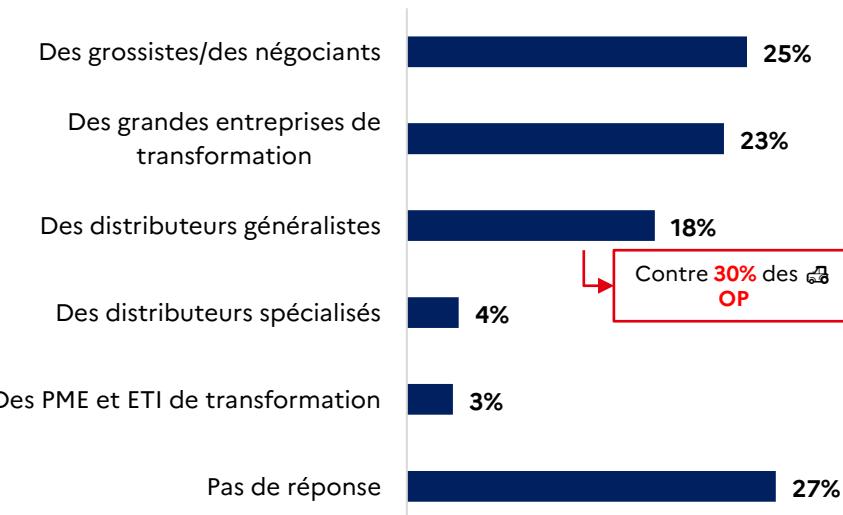
Les premiers acheteurs des agriculteurs sont des coopératives agricoles :

Qui sont vos premiers acheteurs ?



Les agriculteurs rencontrent le plus de difficultés avec les grossistes / négociants et les grandes entreprises de transformation :

Avec quelle catégorie éprouvez-vous le plus de difficultés dans vos relations commerciales ?



*Cette question n'a été posée qu'aux agriculteurs et aux organisations de producteurs.

Que recommanderiez-vous à la mission parlementaire pour améliorer le revenu des agriculteurs ?

Garantir un revenu décent à tous les agriculteurs :

- Instaurer un prix plancher pour les produits agricoles
- Mettre en place un revenu minimum pour les agriculteurs
- Prendre en compte les coûts sociaux de production dans le prix de vente
- Taxer les produits agricoles importés hors de l'Union européenne
- Rééquilibrer les soutiens financiers en faveur des petites exploitations

Maîtriser le prix de vente des produits agricoles :

- Favoriser la vente directe entre producteurs et consommateurs
- Afficher le prix de vente qui revient à l'agriculteur dans la grande distribution
- Respecter la prise en compte des coûts de production dans le prix de vente des produits
- Interdire ou limiter les ventes à prix coûtant et les promotions sur les produits alimentaires, en réglementant leur publicité

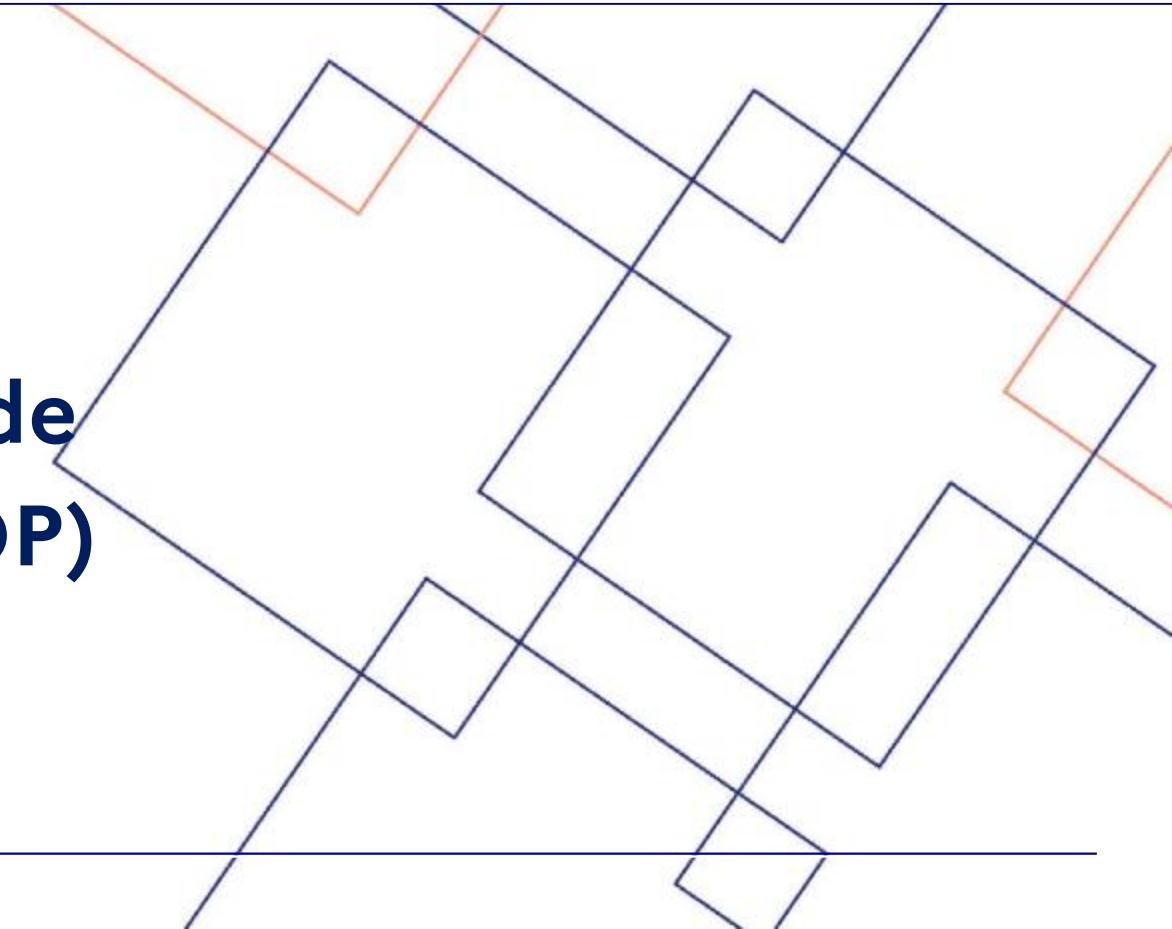
Simplifier les normes administratives :

- Supprimer les dérogations au cadre légal pour gagner en lisibilité
- Limiter l'imposition de termes contractuels complexes, notamment la contractualisation écrite, à certaines filières

Réformer la gouvernance tripartite pour mieux répartir la valeur :

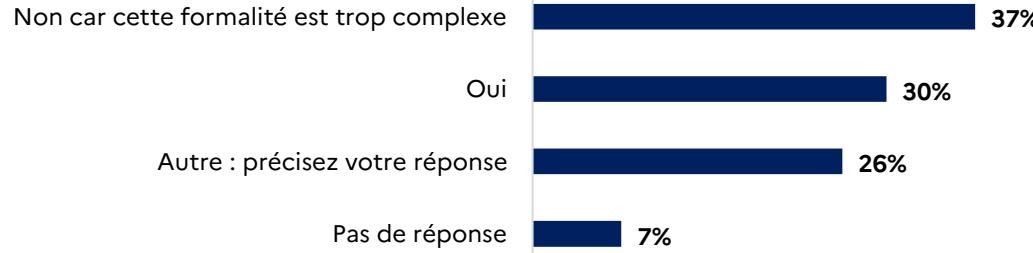
- Imposer aux coopératives la même réglementation que les industriels
- Mettre fin aux contrats exclusifs et autoriser le producteur à choisir son acheteur
- Généraliser à toutes les filières la mise en place d'un audit de la création de valeur ajoutée
- Devenir actionnaire des sociétés des acheteurs

Réponse des Organisations de producteurs (OP)



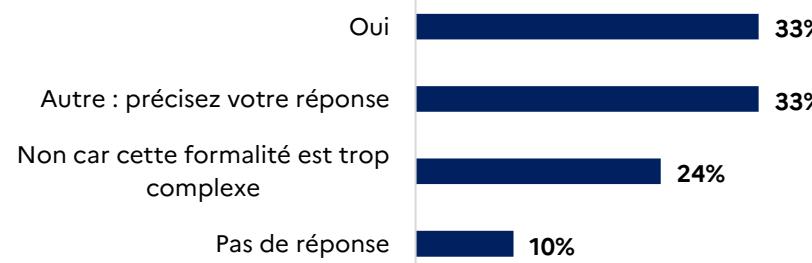
TRACTEUR Avez-vous adressé à votre premier acheteur une proposition de contrat ?

Réponse des organisations de producteurs sans transfert de propriété



Contre 12%
des agriculteurs

Réponse des organisations de producteurs avec transfert de propriété



À retenir

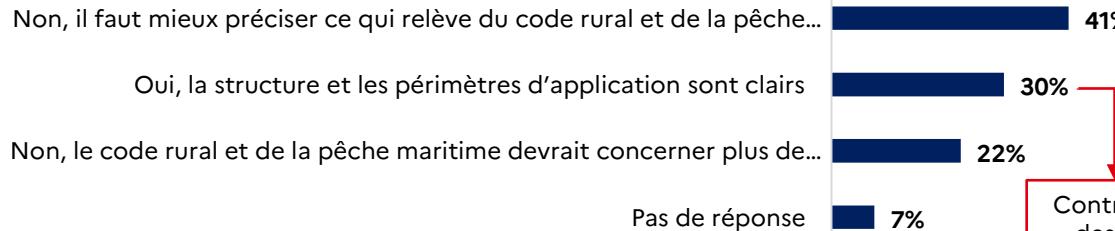
Les OP se répartissent équitablement entre celles qui ont proposé un contrat à leur premier acheteur et celles qui ne l'ont pas fait.

> Certaines OP ne sont pas concernées par cette question car elles ont adhéré à un pacte coopératif (réponse « autre : précisez votre réponse »)

Une part moins importante d'agriculteurs a adressé à son premier acheteur une proposition de contrat.

估計您認為現時的農業法、漁業法和商法之間的義務分配是否令人滿意？

生產組織的回應

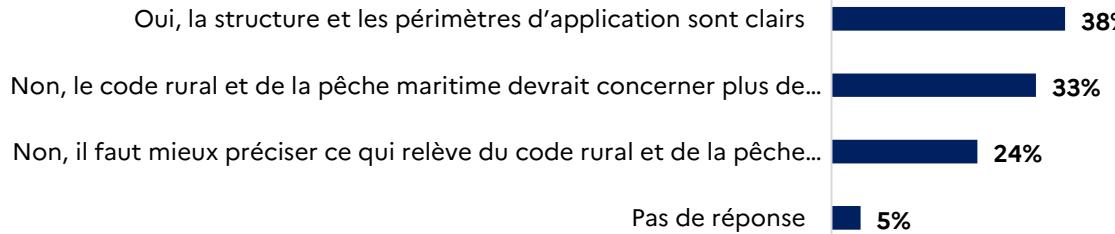


要注意

在生產組織內部存在分歧：

> 1 OP 論 3 約有 1 OP 認為應該更明確區分農業法和漁業法與商法的範圍，這點與農業生產組織的 9% 不同。

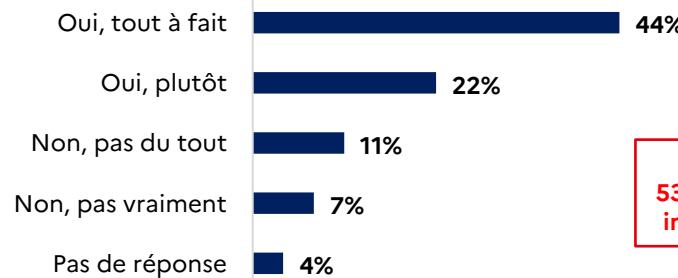
生產組織的回應



農業生產組織的數量遠少於認為結構和應用範圍清晰的生產組織。

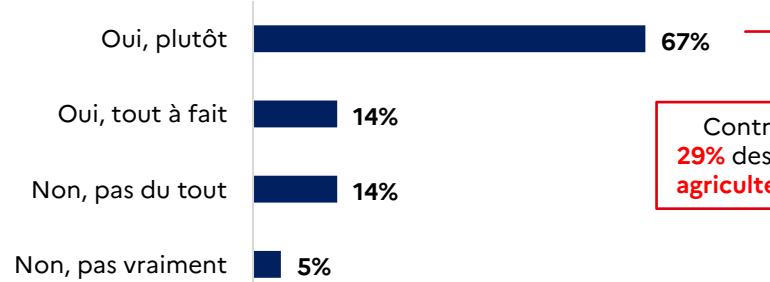
🚗 Estimez-vous que les contrats tripartites devraient être généralisés ?

Réponse des organisations de producteurs sans transfert de propriété



Contre
53% des industriels

Réponse des organisations de producteurs avec transfert de propriété



Contre
29% des agriculteurs

À retenir

Une **majorité d'OP** estime que les contrats tripartites devraient être généralisés :

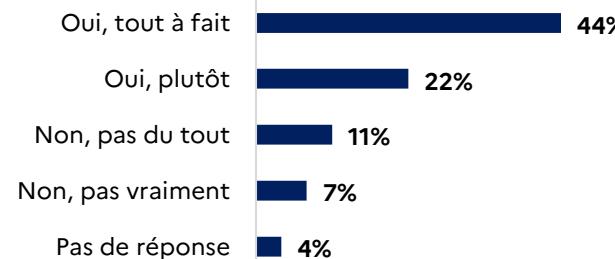
> 66% des OP y sont favorables

Cette proportion est similaire à celle des agriculteurs mais une plus grande part d'OP ont répondu qu'ils y étaient tout à fait favorables.

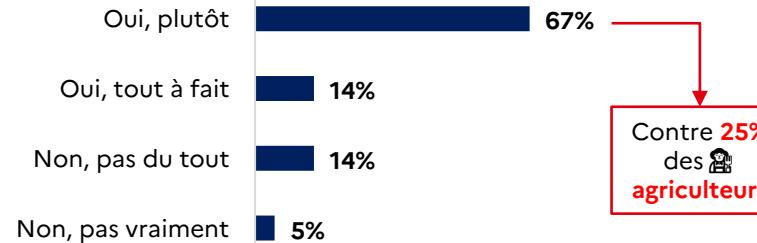
Les industriels semblent aussi très favorables à la généralisation des contrats tripartites.

🚗 Estimez-vous que la contractualisation écrite doive être rendue obligatoire pour tous les secteurs agricoles ?

Réponse des organisations de producteurs sans transfert de propriété



Réponse des organisations de producteurs avec transfert de propriété



Contre 25%
des agriculteurs

À retenir

Une très grande majorité d'organisation de producteurs estime que la contractualisation écrite devrait être rendue obligatoire pour tous les secteurs agricoles :

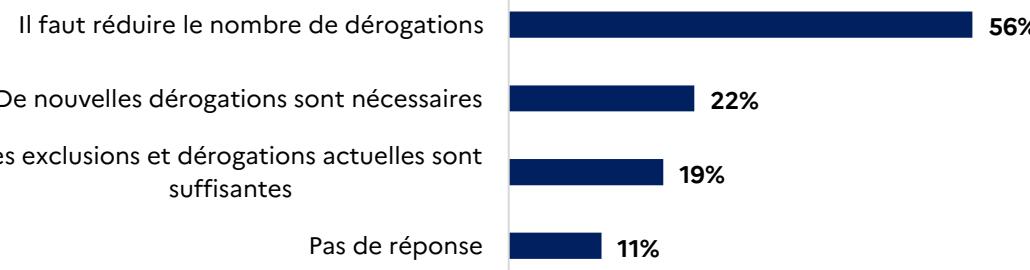
> 66% des organisations sans transfert de propriété y sont favorables

> 81% des organisations avec transfert de propriété y sont favorables

Cet avis favorable est plus tranché chez les OP que chez les agriculteurs (62%).

TRACTEUR Si la contractualisation écrite demeure obligatoire estimez-vous que :

Réponse des organisations de producteurs sans transfert de propriété



Réponse des organisations de producteurs avec transfert de propriété



À retenir

Il existe une **divergence de points de vue entre les OP sans transfert de propriété et avec transfert de propriété** :

> **56% des organisations sans transfert de propriété estiment qu'il faut réduire le nombre de dérogations**

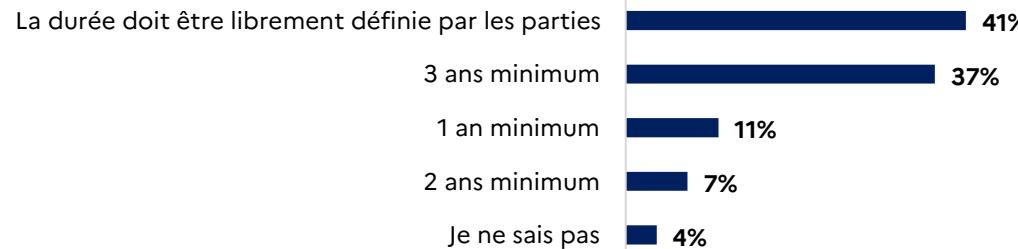
> **43% des organisations avec transfert de propriété estiment, au contraire, que les exclusions et dérogations actuelles sont suffisantes**

Contre 13% des agriculteurs et 8% des distributeurs

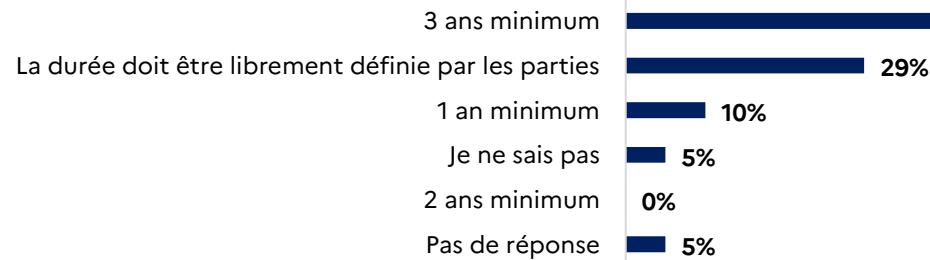
Très peu d' agriculteurs jugent que les exclusions actuelles sont suffisantes.

➡ Quelle devrait être la durée du contrat ?

Réponse des organisations de producteurs sans transfert de propriété



Réponse des organisations de producteurs avec transfert de propriété



Contre 12%
des distributeurs

À retenir

Parmi les **OP sans transfert de propriété**, les avis ne sont pas tranchés entre une durée de **3 ans minimum** et une **durée librement définie par les parties**.

Parmi les **OP avec transfert de propriété**, les préférences vont plus clairement vers une durée de **3 ans minimum**.

L'**avis des OP sur la durée du contrat** rejoint plus celui des industriels.

➡ Les contrats à l'amont doivent-ils suivre un modèle obligatoire ?

Réponse des organisations de producteurs sans transfert de propriété



À retenir

Les OP avec transfert de propriété sont majoritairement favorables à ce que la loi détaille simplement les clauses obligatoires et ils sont plus nombreux à penser qu'il faille un modèle établi :

> 52% des OP avec transfert de propriété pensent que la loi doit simplement détailler les clauses obligatoires (contre 44% pour les OP sans transfert de propriété)

> mais 38% des OP avec transfert de propriété demandent un modèle établi (contre 26% seulement des OP sans transfert de propriété)

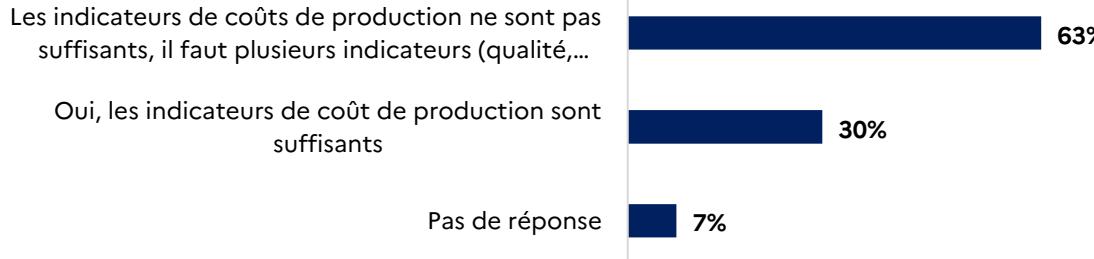
Réponse des organisations de producteurs avec transfert de propriété



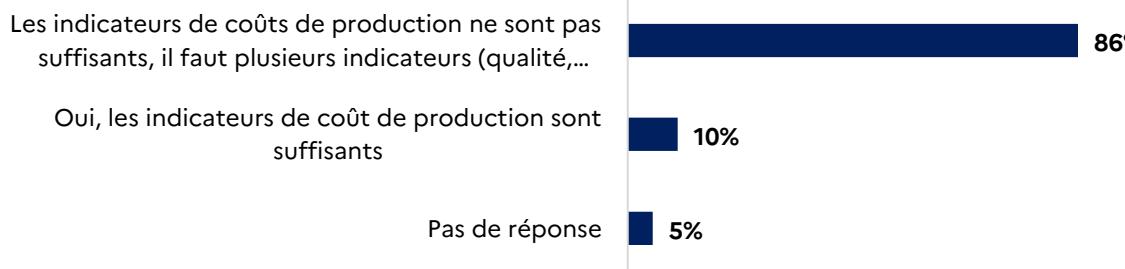
Les OP ne partagent pas le même avis que les agriculteurs qui préfèrent l'établissement d'un modèle obligatoire.

La construction du prix des produits agricoles avec le premier acheteur doit-elle uniquement se fonder sur des indicateurs de coûts de production agricole ?

Réponse des organisations de producteurs sans transfert de propriété



Réponse des organisations de producteurs avec transfert de propriété



À retenir

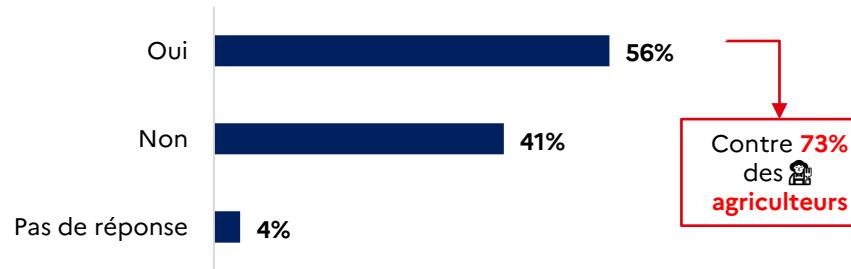
Les OP sont majoritairement favorables à prévoir d'autres indicateurs que celui des coûts de production pour construire le prix des produits agricoles, avec un avis plus marqué chez les OP avec transfert de propriété :

> 63% des OP sans transfert de propriété estiment que les indicateurs de coûts de production ne sont pas suffisants (contre 86% pour les OP avec transfert de propriété)

Cet avis est partagé par les autres catégories professionnelles.

➡ La part que représentent les coûts de production dans le prix de vente des produits agricoles au premier acheteur doit-elle être sanctuarisée ?

Réponse des organisations de producteurs sans transfert de propriété



Réponse des organisations de producteurs avec transfert de propriété



À retenir

Une majorité d'OP est favorable à ce que la part que représentent les coûts de production dans le prix de vente des produits agricoles au premier acheteur soit sanctuarisée :

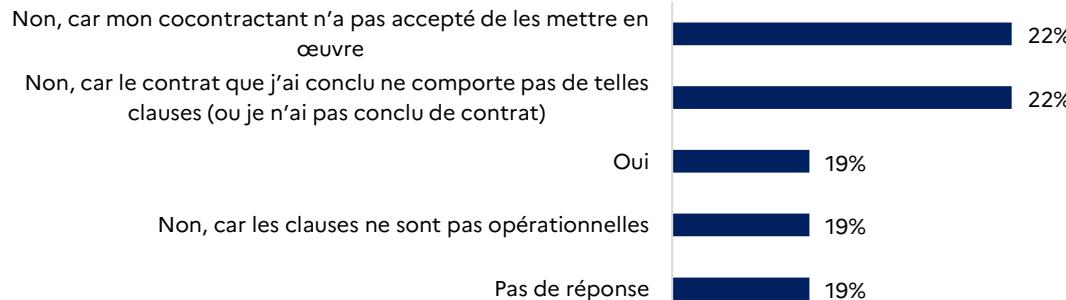
> 56% des OP sans transfert de propriété y sont favorables

> 52% des OP avec transfert de propriété y sont favorables

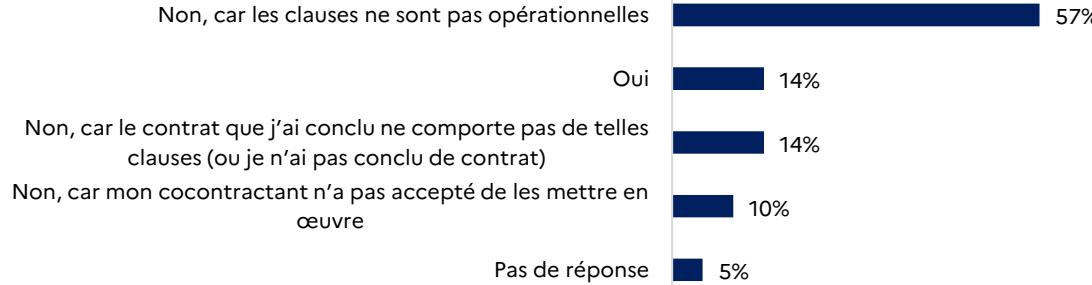
Cet avis est plus marqué chez les agriculteurs et les distributeurs.

➡ Les clauses de révision automatique et de renégociation vous ont-elles permis de faire face aux changements au cours de la vie du contrat ?

Réponse des organisations de producteurs sans transfert de propriété



Réponse des organisations de producteurs avec transfert de propriété



À retenir

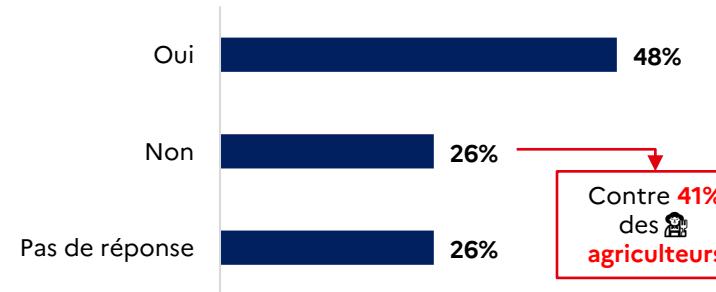
Alors que **les avis divergent parmi les OP sans transfert de propriété** sur l'application et l'intérêt des clauses de révision et de renégociation, une **nette majorité d'OP avec transfert de propriété** considère que ces clauses **ne sont pas opérationnelles** :

> 57% des OP avec transfert de propriété considèrent que ces clauses **ne sont pas opérationnelles**

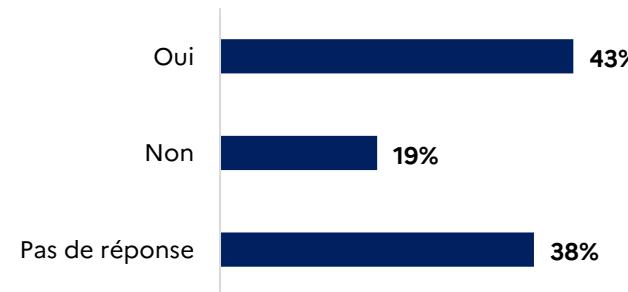
Les avis des OP divergent de ceux des agriculteurs qui considèrent que les clauses pourraient être opérationnelles mais ne sont pas appliquées par les autres parties.

➡ Vos premiers acheteurs ou cocontractants vous imposent-ils des conditions de livraison ou de collecte des produits que vous jugez défavorables ?*

Réponse des organisations de producteurs sans transfert de propriété



Réponse des organisations de producteurs avec transfert de propriété



À retenir

La majorité des OP juge que leurs premiers cocontractants leur imposent des conditions de livraison ou de collecte des produits défavorables :

> **48% des OP sans transfert de propriété** considèrent que les conditions sont défavorables (contre 26% qui pensent le contraire)

> **43% des OP avec transfert de propriété** considèrent que les conditions sont défavorables (contre 19% qui pensent le contraire)

Cet avis est moins marqué chez les agriculteurs.

*Cette question n'a été posée qu'aux agriculteurs et aux organisations de producteurs.

➡ Vos cocontractants vous imposent-ils des conditions de contrôles de la qualité* :

Réponse des organisations de producteurs sans transfert de propriété



Contre 53% pour les agriculteurs

À retenir

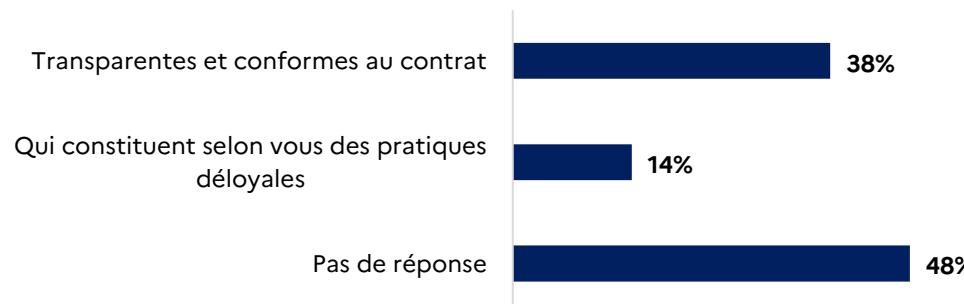
Une part plus importante d'OP sans transfert de propriété estime que les conditions de contrôles de la qualité constituent des pratiques déloyales...

... alors qu'une part plus importante d'OP avec transfert de propriété estime que ces conditions de contrôles sont transparentes et conformes au contrat.

Une part importante des OP n'a pas souhaité répondre à cette question.

Les agriculteurs considèrent, en majorité, que les conditions de contrôle de la qualité sont transparentes et conformes au contrat.

Réponse des organisations de producteurs avec transfert de propriété



*Cette question n'a été posée qu'aux agriculteurs et aux organisations de producteurs.

➡ Parvenez-vous à négocier votre prix de vente avec vos premiers acheteurs ou celui-ci vous est-il imposé ?*

Réponse des organisations de producteurs sans transfert de propriété



À retenir

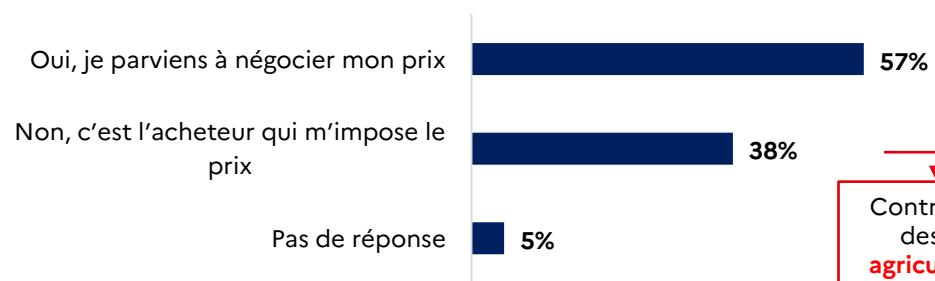
La situation semble très différente selon le transfert de propriété.

Une majorité d'OP sans transfert de propriété ne parvient pas à négocier son prix de vente avec ses premiers acheteurs.

Une majorité d'OP avec transfert de propriété parvient, à contrario, à négocier son prix de vente avec ses premiers acheteurs.

Une majorité d'agriculteurs ne parvient pas à négocier son prix de vente, contraire aux OP avec transfert de propriété.

Réponse des organisations de producteurs avec transfert de propriété

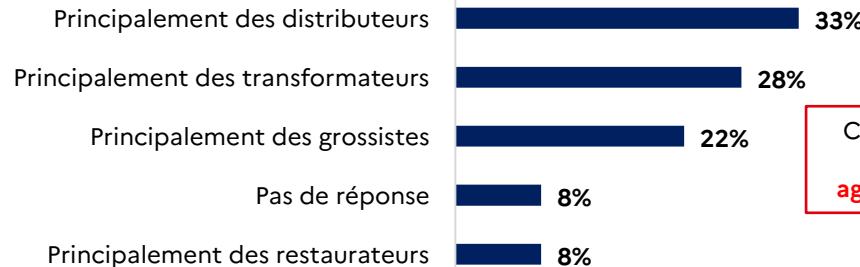


Contre 15%
des agriculteurs

*Cette question n'a été posée qu'aux agriculteurs et aux organisations de producteurs.

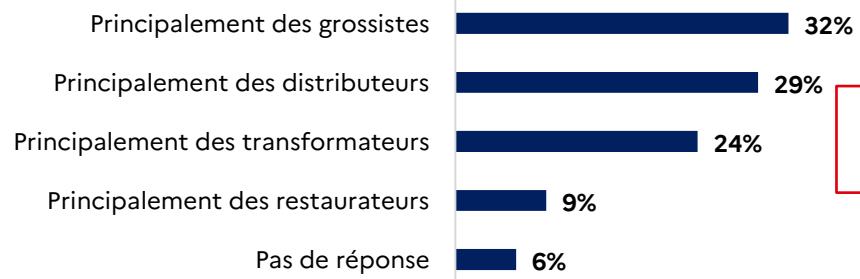
➡ Qui sont vos premiers acheteurs ?*

Réponse des organisations de producteurs sans transfert de propriété



Contre 9%
des agriculteurs

Réponse des organisations de producteurs avec transfert de propriété



Contre 7%
des agriculteurs

À retenir

Les premiers acheteurs des OP sans transfert de propriété sont principalement des **distributeurs**.

Les premiers acheteurs des OP avec transfert de propriété sont principalement des **grossistes**.

Les **transformateurs** sont tout de même les premiers acheteurs pour environ 1 OP sur 4.

*Cette question n'a été posée qu'aux agriculteurs et aux organisations de producteurs.

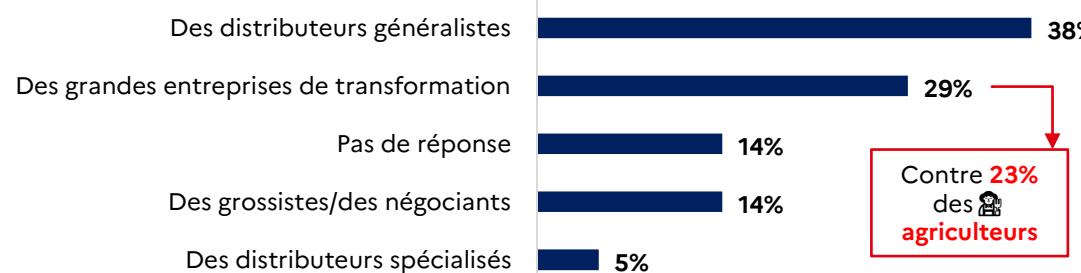
➡ Avec quelle catégorie d'acheteurs éprouvez-vous le plus de difficultés dans vos relations commerciales ?*

Réponse des organisations de producteurs sans transfert de propriété



Contre 25%
des agriculteurs

Réponse des organisations de producteurs avec transfert de propriété



Contre 23%
des agriculteurs

À retenir

Les OP s'accordent sur le fait qu'elles éprouvent le plus de difficultés avec les **grandes entreprises de transformation** et les **distributeurs généralistes**.

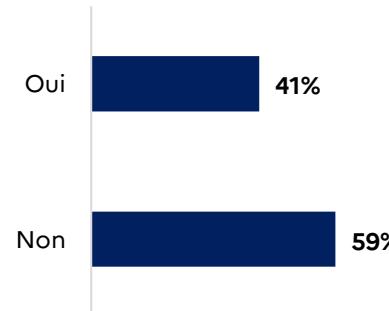
A peine **1 OP sur 10** éprouve le plus de difficultés avec des **grossistes / négociants**.

Les agriculteurs rencontrent, au contraire, le plus de difficultés avec les grossistes / négociants et les grandes entreprises de transformation.

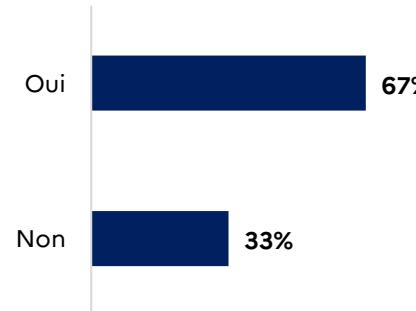
*Cette question n'a été posée qu'aux agriculteurs et aux organisations de producteurs.

➡ Parvenez-vous à faire respecter par les premiers acheteurs les contrats-cadres ou les contrats que vous concluez ?*

Réponse des organisations de producteurs sans transfert de propriété



Réponse des organisations de producteurs avec transfert de propriété



À retenir

Une majorité d'**OP sans transfert de propriété** ne parvient pas à faire respecter par ses premiers acheteurs les contrats-cadres ou les contrats conclus.

Une majorité d'**OP avec transfert de propriété** parvient à faire respecter par ses premiers acheteurs les contrats-cadres ou les contrats conclus.

*Cette question n'a été posée qu'aux organisations de producteurs.

➡️ Considérez-vous que le niveau de structuration de votre organisation de producteur est satisfaisant ?*

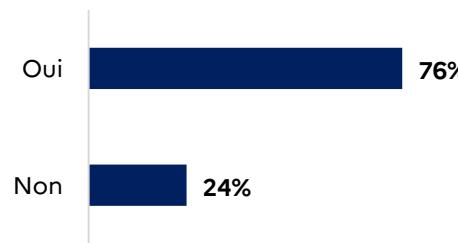
Réponse des organisations de producteurs sans transfert de propriété



À retenir

Une courte majorité d'**OP sans transfert de propriété** considère que le niveau de structuration de son organisation de producteur est satisfaisant.

Réponse des organisations de producteurs avec transfert de propriété



Mais une nette majorité d'**OP avec transfert de propriété** considère que le niveau de structuration de son organisation de producteur est satisfaisant.

*Cette question n'a été posée qu'aux organisations de producteurs.

➡ Que recommanderiez-vous à la mission parlementaire pour améliorer le revenu des agriculteurs ?

Encadrer le prix de vente :

- Taxer les produits importés n'ayant pas les mêmes contraintes de production
- Imposer un prix minimum de vente entre organisation de producteurs et transformateurs pour chaque production
- Fixer les prix en prenant en compte la variabilité des coûts de production
- Sanctuariser le prix des matières premières agricoles

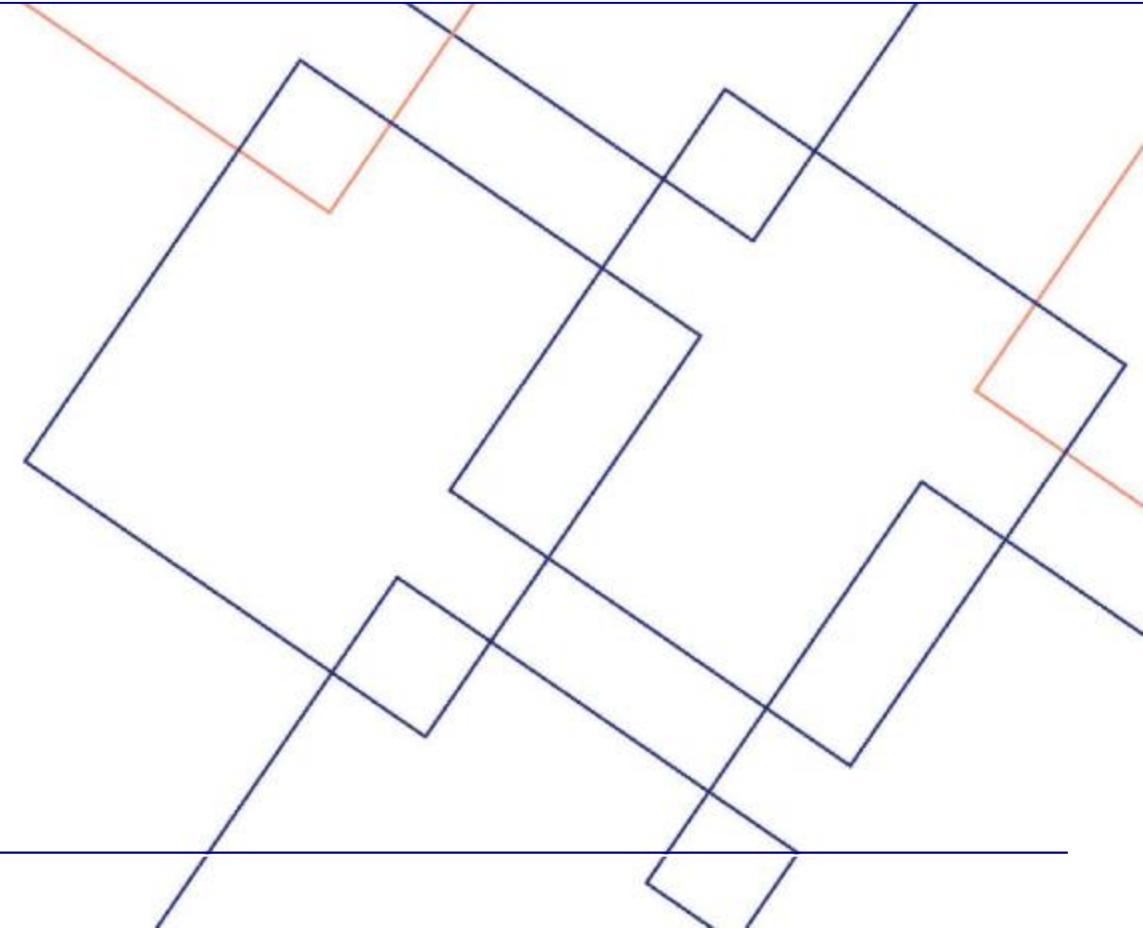
Alléger la législation :

- Ne pas imposer la contractualisation écrite à toutes les filières
- Laisser libre le marché à l'achat des phytosanitaires

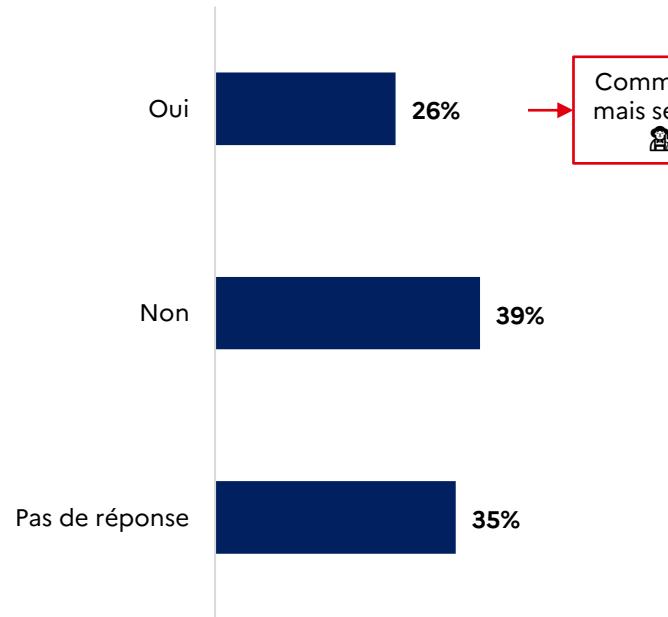
Rééquilibrer le rapport de force entre les parties :

- Préserver le modèle coopératif
- Rééquilibrer les « petites » structures par rapport aux industriels et aux distributeurs

Réponse des industriels



Avez-vous reçu une proposition de contrat de la part de vos fournisseurs / producteurs agricoles ?



Comme 30% des OP
mais seulement 12% des agriculteurs

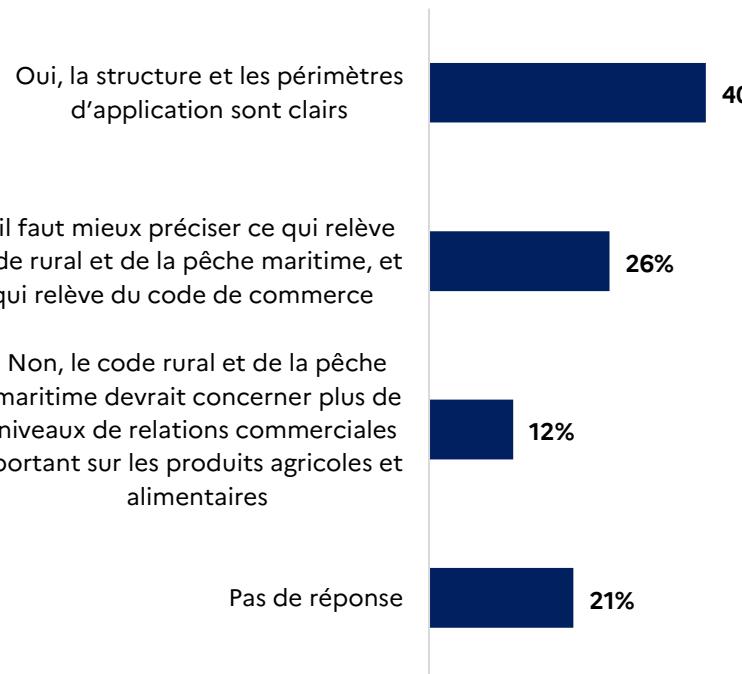
À retenir

Les industriels se répartissent équitablement entre ceux ayant reçu une proposition de contrat de la part de leurs fournisseurs et les autres.

Ce chiffre est cohérent avec la proportion d'OP ayant déclaré avoir adressé à un contrat à leur premier acheteur.

La faible part des agriculteurs ayant adressé à contrat s'explique par l'intermédiation des coopératives.

Estimez-vous que la structure actuelle des obligations réparties entre le code rural et de la pêche maritime et le code de commerce est satisfaisante ?



Contre 9%
des agriculteurs

À retenir

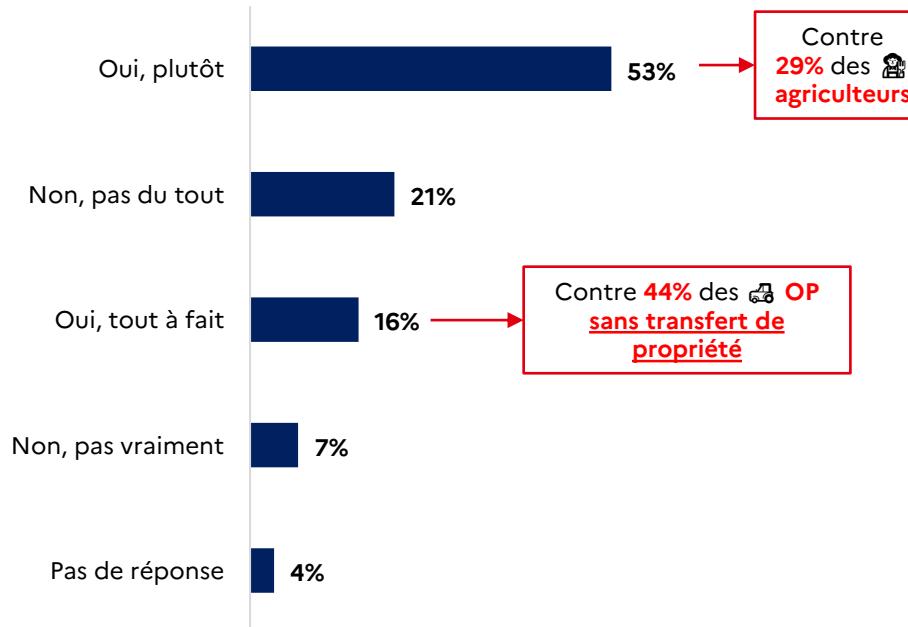
Une part importante d'industriels estime que la structure actuelle des obligations réparties entre le code rural et de la pêche maritime et le code de commerce est satisfaisante :

> 40% des industriels estiment que la structure et les périmètres d'application sont clairs

> mais 38% des industriels estiment que la structure actuelle n'est pas satisfaisante

Les industriels partagent le même avis que les OP sur la structuration actuelle, contrairement aux agriculteurs.

Estimez-vous que les contrats tripartites devraient être généralisés ?



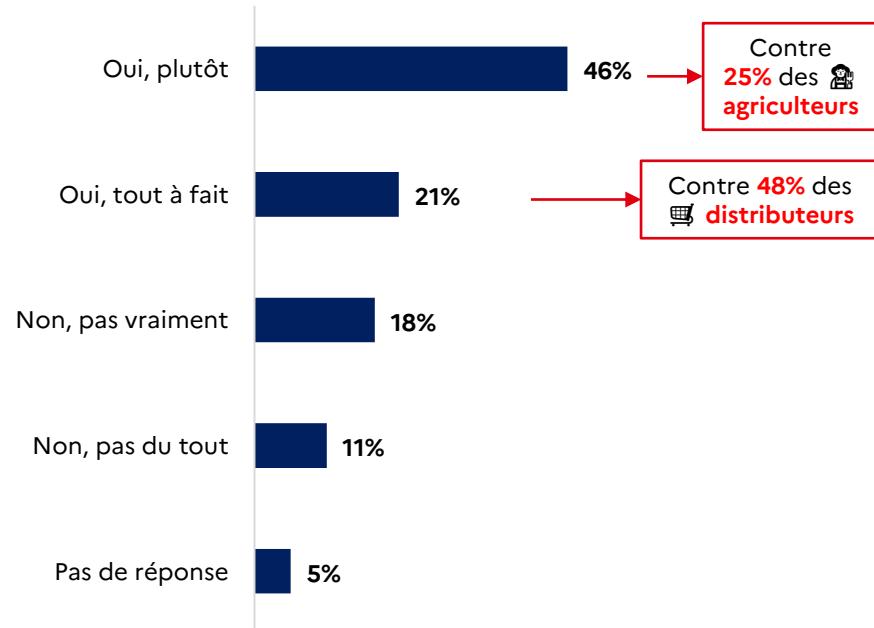
À retenir

Une majorité d'industriels estime que les contrats tripartites devraient être généralisés :

- **69% y sont favorables**
- **28% y sont opposés**

Les industriels ont un avis plutôt favorable sur la généralisation des contrats tripartites plus marqué que les agriculteurs et les OP.

Estimez-vous que la contractualisation écrite doive être rendue obligatoire pour tous les secteurs agricoles ?



À retenir

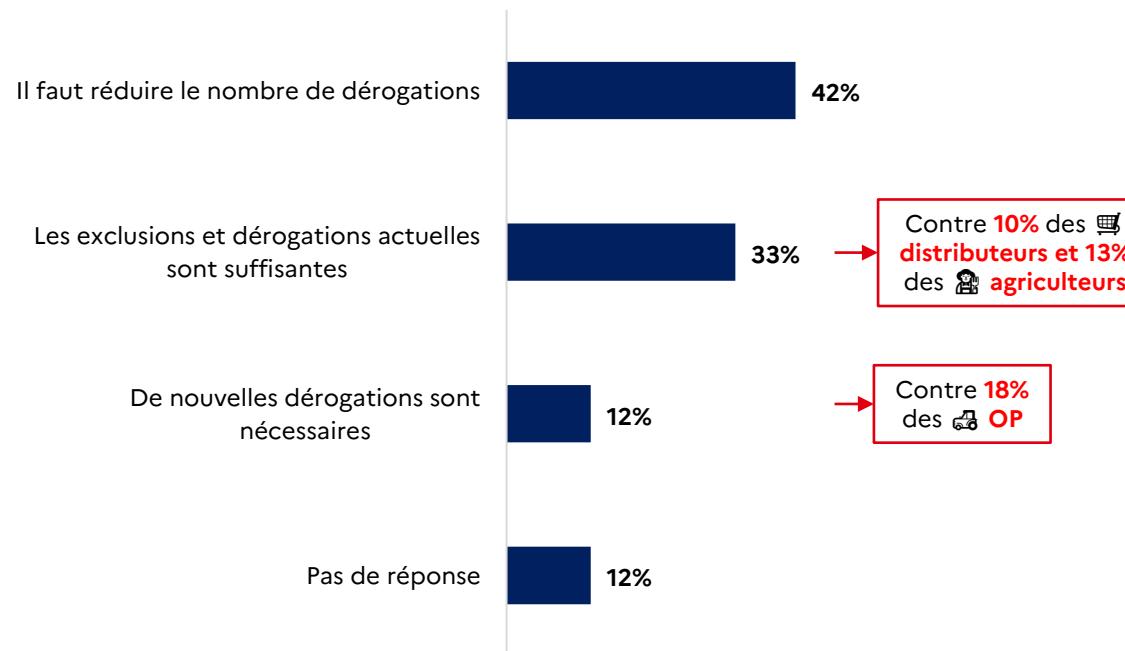
Une majorité d'industriels estime que la contractualisation écrite **devrait être rendue obligatoire** pour tous les secteurs agricoles :

> 67% y sont favorables

> 29% y sont opposés

L'avis des industriels est similaire à celui des autres catégories professionnelles, bien qu'elle soit moins prononcée chez les agriculteurs.

🏢 Si la contractualisation écrite demeure obligatoire estimez-vous que :



À retenir

Il n'existe **pas de consensus** parmi les industriels sur l'ajout ou la réduction de dérogations à la contractualisation écrite :

> 42% y sont favorables

> mais 33% considèrent que les exclusions et dérogations actuelles sont suffisantes

Une part beaucoup plus faible d'agriculteurs et de distributeurs estime que les exclusions et dérogations actuelles sont suffisantes.

Quelle devrait être la durée du contrat ?



À retenir

Une majorité d'industriels estime que le contrat écrit devrait durer 3 ans minimum :

> 40% des industriels pensent que la durée du contrat devrait être plutôt longue, 3 ans minimum (contre 22% seulement pour les agriculteurs)

> 35% des industriels pensent que la durée doit être librement définie par les parties (contre 47% pour les agriculteurs)

L'avis des industriels rejoint plutôt celui des OP, notamment sur une durée de 3 ans.

Les contrats à l'amont doivent-ils suivre un modèle obligatoire ?

Non, la loi doit simplement détailler les clauses obligatoires (situation actuelle)



Oui, un modèle établi par les organisations interprofessionnelles



Non, la forme des contrats et leur contenu doivent être librement déterminés par les parties



Pas de réponse



À retenir

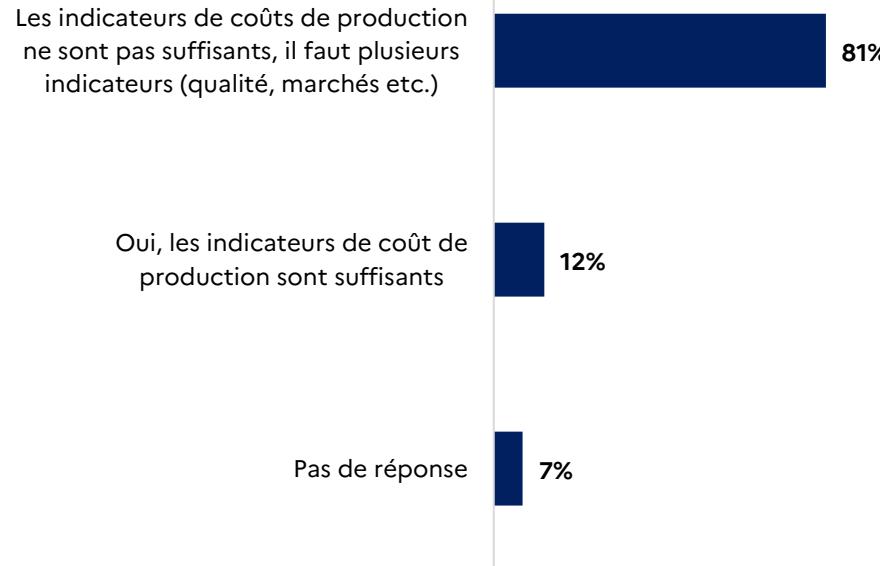
Une forte majorité d'industriels estiment que les contrats à l'amont ne doivent pas suivre un modèle obligatoire :

> 51% pensent que la loi doit simplement détailler les clauses obligatoires

> 26% estiment néanmoins qu'un modèle établi par les organisations professionnelles pourrait être suivi

Près de la moitié des agriculteurs pense, au contraire, qu'il faille établir un modèle obligatoire.

La construction du prix des produits agricoles avec le premier acheteur doit-elle uniquement se fonder sur des indicateurs de coûts de production agricole ?



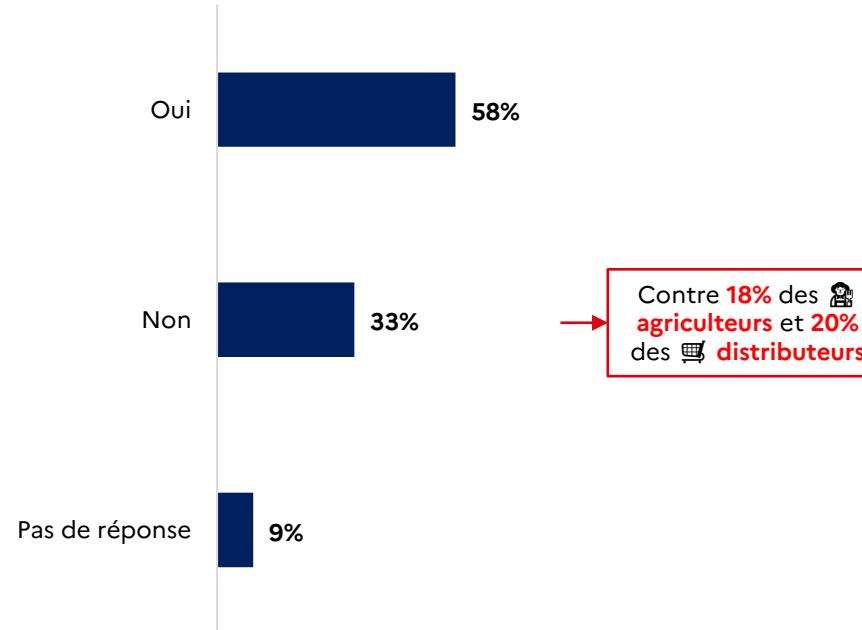
À retenir

Une très grande majorité d'industriels estime que les indicateurs de coûts de production ne sont pas suffisants :

> 81% des industriels pensent qu'il faut plusieurs indicateurs (qualité, marché, etc.), contre 74% des agriculteurs

Cet avis est partagé par les autres catégories professionnelles.

La part que représentent les coûts de production dans le prix de vente des produits agricoles au premier acheteur doit-elle être sanctuarisée ?



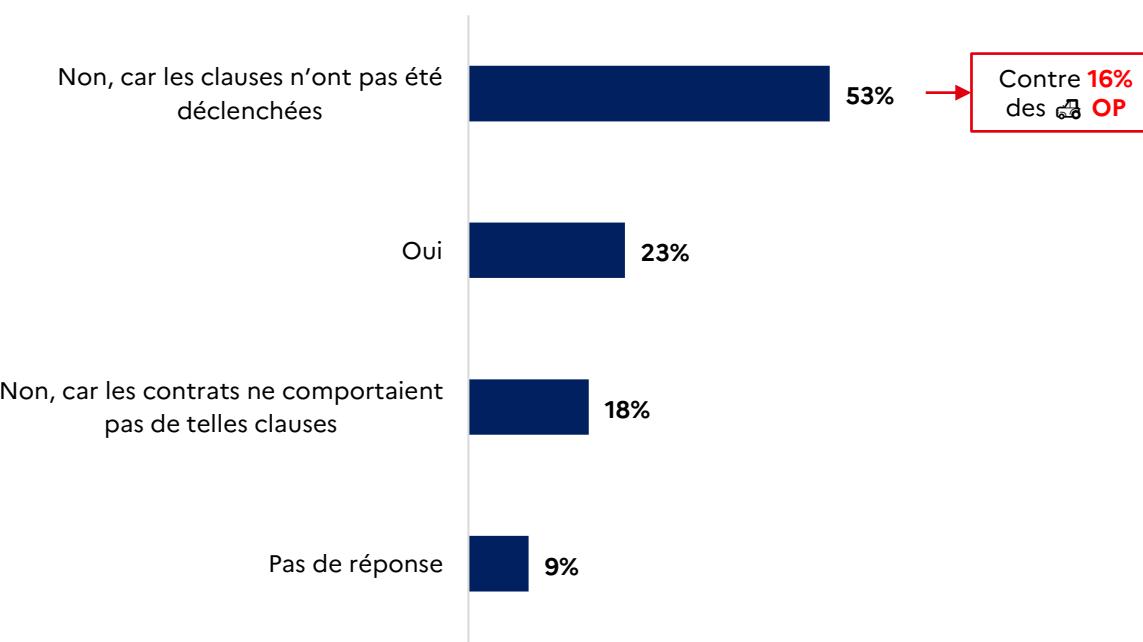
À retenir

Une majorité d'industriels pense que la part que représentent les coûts de production dans le prix de vente des produits agricoles au premier acheteur doit être sanctuarisée :

> 58% des industriels seulement y sont favorables

Cet avis est plus marqué chez les agriculteurs et les distributeurs.

Les clauses de révision automatique du prix et de renégociation ont-elles permis de faire face aux évolutions conjoncturelles avec vos cocontractants ?



À retenir

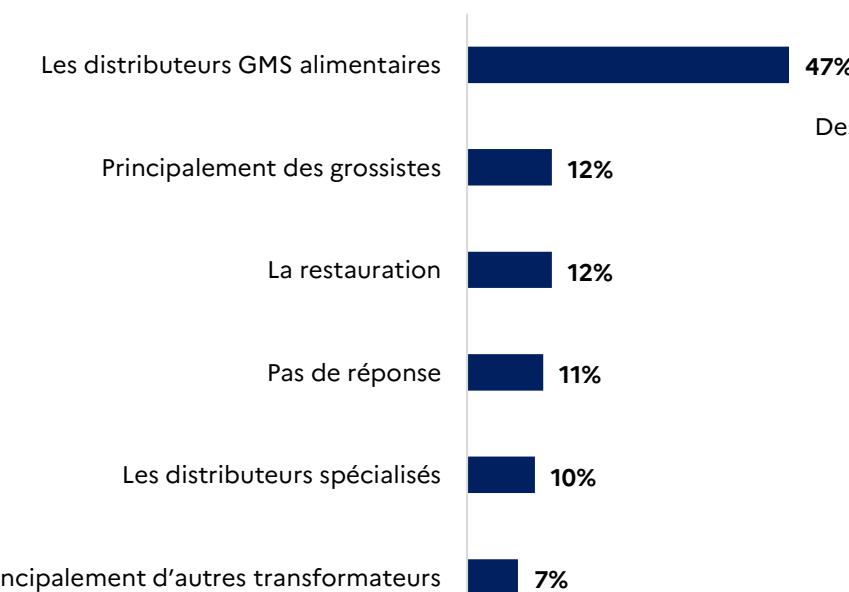
Les clauses de révision automatique du prix et de renégociation n'ont pas permis aux industriels de faire face aux évolutions conjoncturelles avec leurs cocontractants :

> 53% des industriels déclarent que les clauses n'ont pas été déclenchées

Cet avis rejette celui des agriculteurs et diverge de celui des OP qui considèrent que les clauses ont été activées ou qu'elles ne sont pas opérationnelles.

Qui sont vos premiers clients et fournisseurs de matière première agricole ?

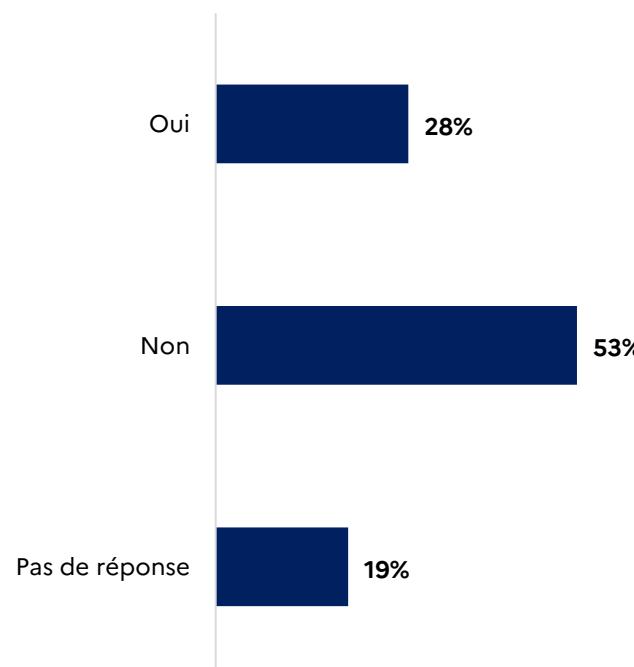
Les principaux clients des industriels sont très nettement les distributeurs GMS alimentaires :



Les principaux fournisseurs de matière première agricole sont des coopératives agricoles :



La non-négociabilité de la matière première agricole dans les contrats aval a-t-elle été correctement mise en œuvre dans les contrats que vous avez conclus avec vos acheteurs ?*

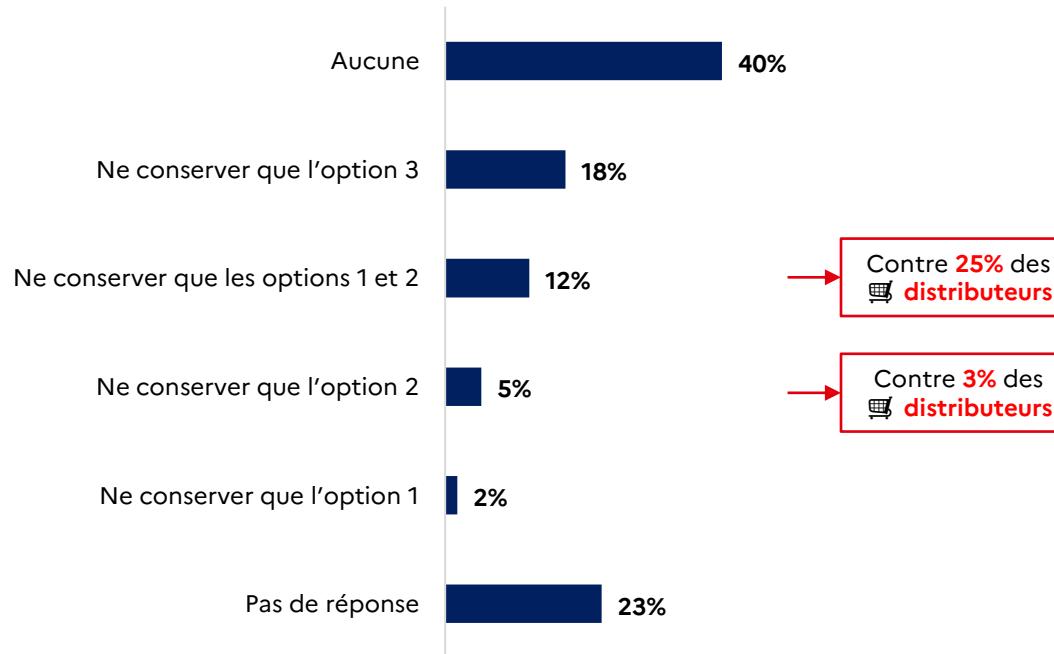


À retenir

Une majorité d'industriels estime que la non-négociabilité de la matière première agricole dans les contrats aval **n'a pas été correctement mise en œuvre** dans les contrats conclus avec leurs acheteurs.

Ils rejoignent l'avis des distributeurs.

Quelle simplification souhaiteriez-vous dans les options de transparence prévues à l'article L. 441-1-1 du code de commerce ?*



À retenir

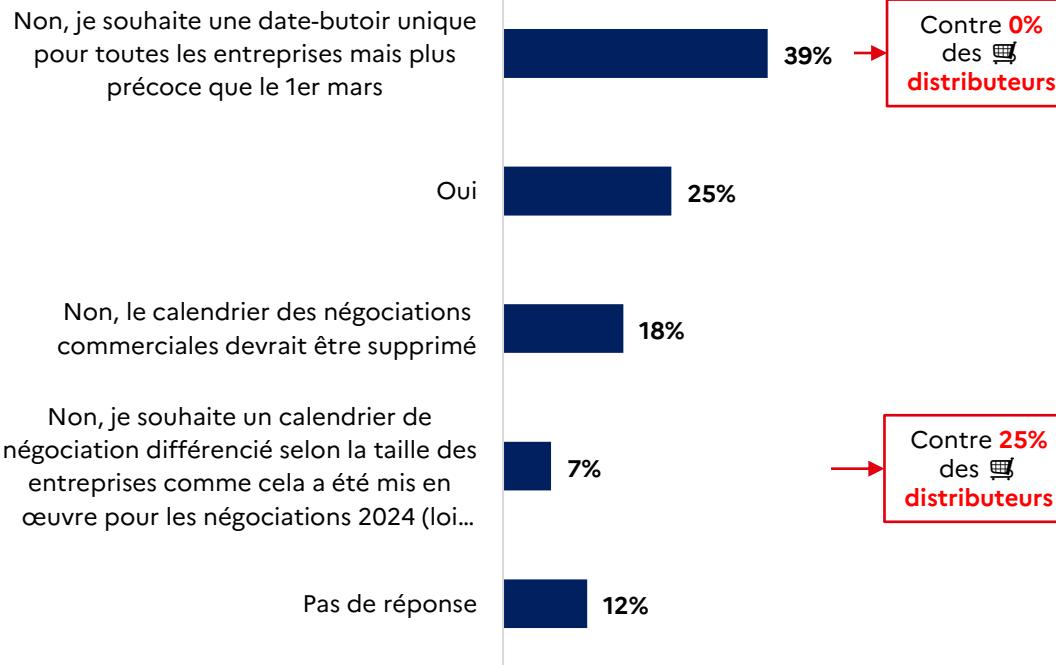
Presque la moitié des industriels ne souhaite aucune simplification dans les options de transparence prévues à l'article L. 441-1-1 du code de commerce.

> Parmi ceux qui souhaitent une simplification, 18% privilient de ne conserver que l'option 3

À la différence des industriels, une part plus importante de distributeurs souhaiterait ne conserver que les options 1 et 2 au lieu de l'option 3.

*Cette question n'a été posée qu'aux industriels et aux distributeurs.

Souhaitez-vous le maintien du calendrier des négociations commerciales avec une date butoir au 1er mars ?*



À retenir

Les industriels sont divisés entre ceux qui souhaitent une date-butoir plus précoce que le 1^{er} mars et ceux qui souhaitent le maintien du calendrier actuel :

> 39% souhaitent une date-butoir unique mais plus précoce que le 1^{er} mars

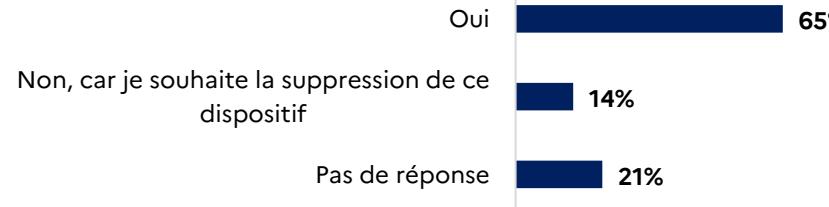
> mais 25% souhaitent le maintien du calendrier actuel

Aucun distributeur ne souhaite une date-butoir plus précoce que le 1^{er} mars.

*Cette question n'a été posée qu'aux industriels et aux distributeurs.

Souhaitez-vous la pérennisation des dispositifs d'encadrement des prix pour les consommateurs ?*

Souhaitez-vous la pérennisation du relèvement du seuil de revente à perte (SRP+10) ?



Contre 36%
des distributeurs

À retenir

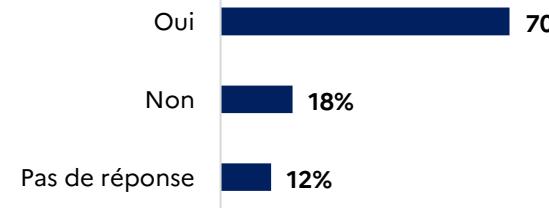
Une forte majorité d'industriels souhaite la pérennisation des dispositifs d'encadrement des prix dans les étales :

> 65% des industriels souhaitent la pérennisation du relèvement du seuil de revente à perte (SRP+10)

> 70% d'entre eux souhaitent la pérennisation du dispositif d'encadrement des promotions pour les produits alimentaires

Cet avis est beaucoup moins marqué chez les distributeurs.

Souhaitez-vous la pérennisation du dispositif d'encadrement des promotions pour les produits alimentaires ?



Contre 43%
des distributeurs

*Cette question n'a été posée qu'aux industriels et aux distributeurs.

Que recommanderiez-vous à la mission parlementaire pour améliorer le revenu des agriculteurs ?

Renforcer le respect de la sanctuarisation de la matière première agricole :

- Accentuer les contrôles de la DGCCRF
- Proposer un mécanisme assurantiel pour lisser la volatilité des matières premières agricoles

Renforcer le lien avec les agriculteurs :

- Créer un régime spécifique pour les entreprises qui sont en lien avec l'amont agricole
- Mieux prendre en compte les coopératives agricoles

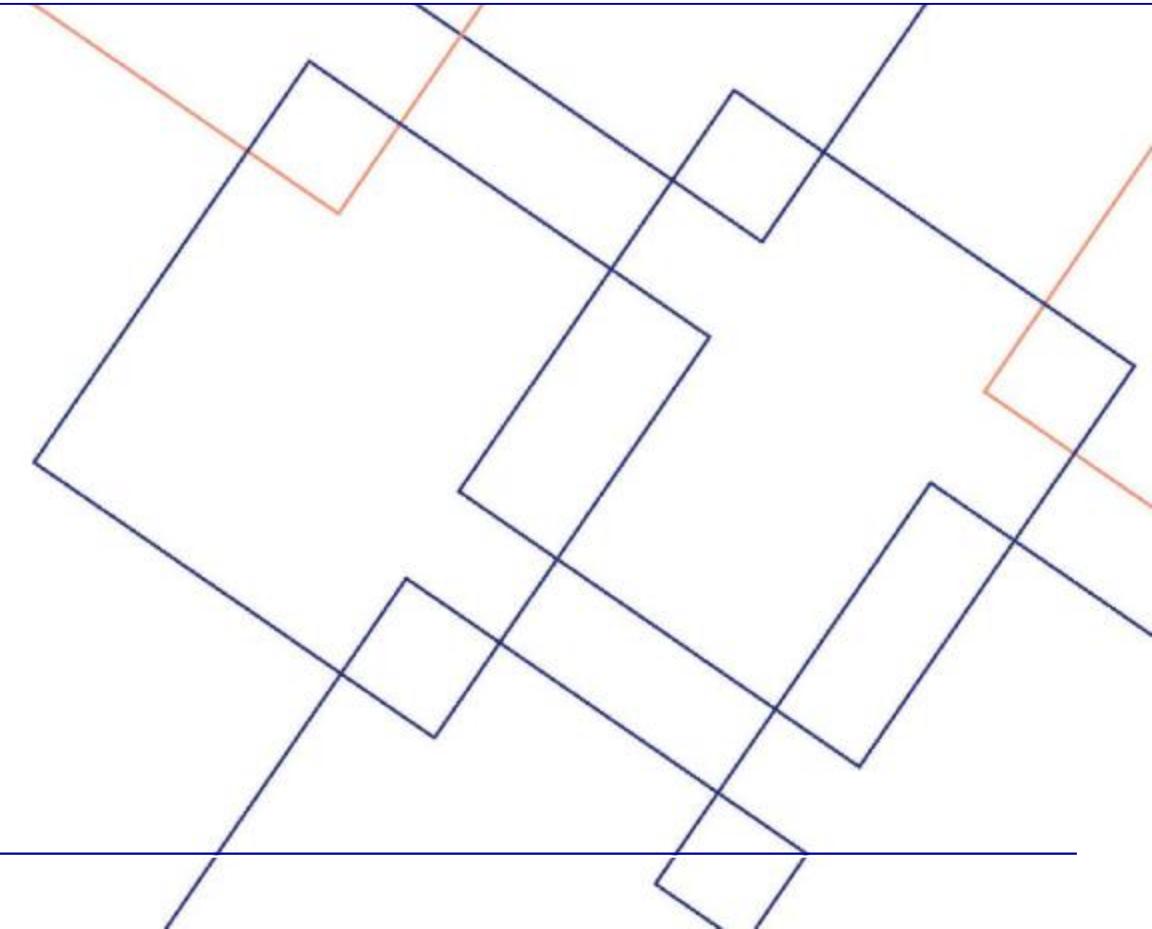
Renforcer le principe de révisions automatiques des prix :

- Renforcer le principe des révisions automatiques via une fréquence maximale de déclenchement et un seuil convenu dans les conditions générales de vente
- Empêcher aux distributeurs de négocier les clauses de renégociations automatiques à partir du moment où elles sont basées sur des indicateurs publics

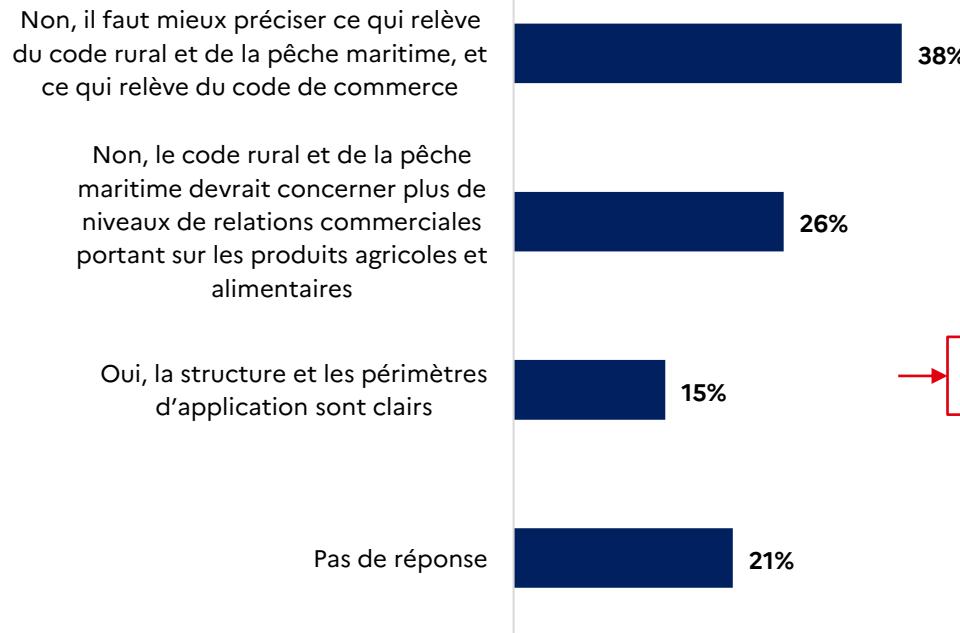
Rééquilibrer la relation avec les distributeurs :

- Permettre aux industriels de fixer des fourchettes de prix pour empêcher les distributeurs de pratiquer des prix que d'autres distributeurs ne sont pas en capacité de pratiquer
- Supprimer les pénalités logistique pour tout retard de livraison ou tout manquement
- Interdire la publicité comparative en alimentaire, notamment sur les promotions

Réponse des distributeurs



Estimez-vous que la structure actuelle des obligations réparties entre le code rural et de la pêche maritime et le code de commerce est satisfaisante ?



À retenir

Une majorité de distributeurs estime que la structure actuelle des obligations réparties entre le code rural et de la pêche maritime et le code de commerce **n'est pas satisfaisante** :

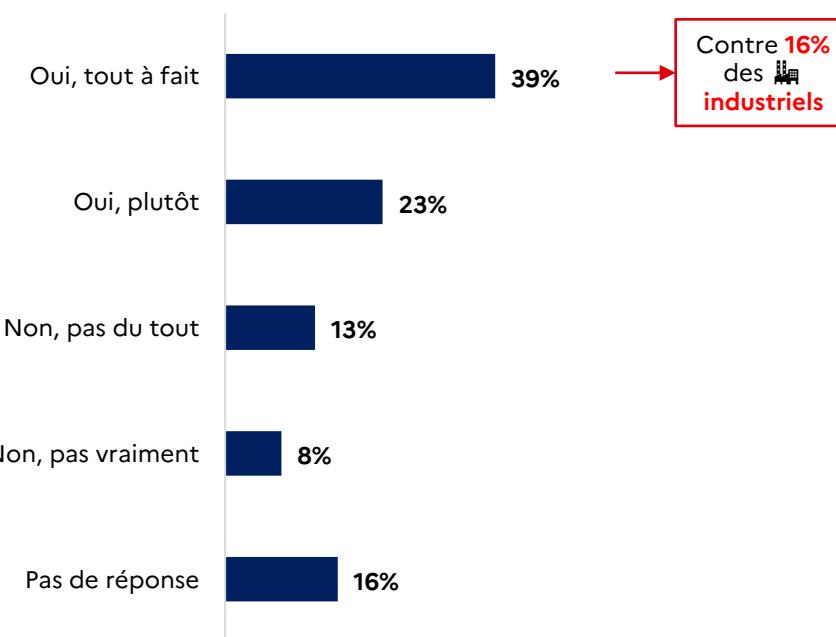
> **38% des distributeurs** estiment qu'il faut mieux préciser ce qui relève du code rural et de la pêche maritime, et ce qui relève du code du commerce

> **Seulement 15% des distributeurs** estiment que la structure et les périmètres d'application **sont clairs**

Contre 35% des OP

Cet avis n'est pas partagé avec les OP.

💻 Estimez-vous que les contrats tripartites devraient être généralisés ?



À retenir

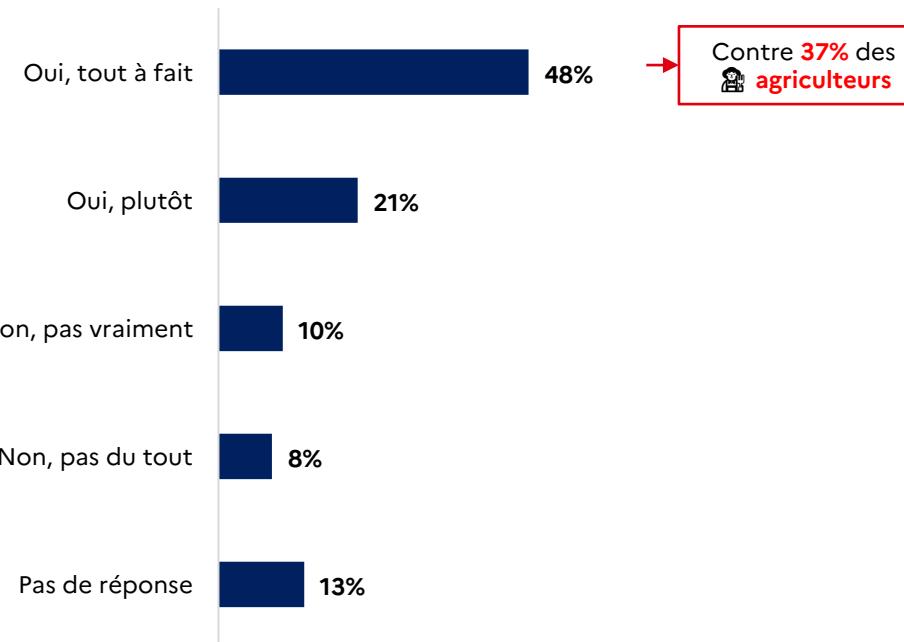
Une majorité de distributeurs estime que les contrats tripartites devraient être généralisés :

> 62% y sont favorables (dont un tiers de très convaincu)

> 21% y sont opposés

La part de distributeurs qui estime que les contrats triparties devraient être généralisés est beaucoup plus convaincue que les industriels.

Estimez-vous que la contractualisation écrite doive être rendue obligatoire pour tous les secteurs agricoles ?



Contre **37%** des agriculteurs

À retenir

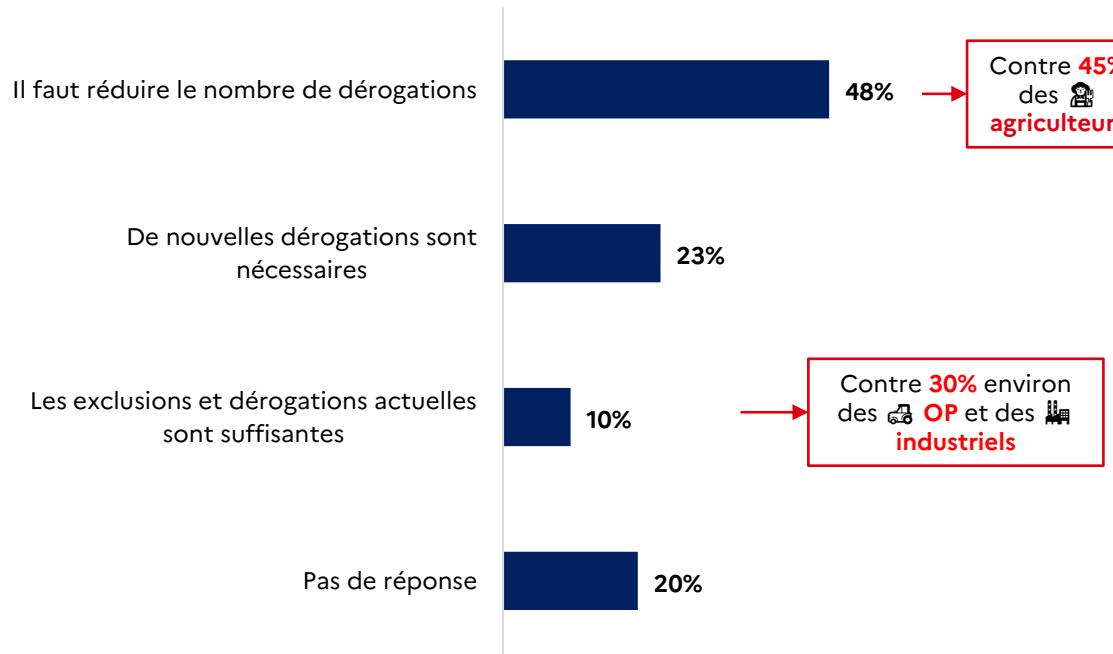
Une majorité de distributeurs estime que la contractualisation écrite devrait être rendue obligatoire pour tous les secteurs agricoles :

> 69% y sont favorables

> 18% y sont opposés

Cet écart est moins important chez les agriculteurs.

📱 Si la contractualisation écrite demeure obligatoire estimez-vous que :



À retenir

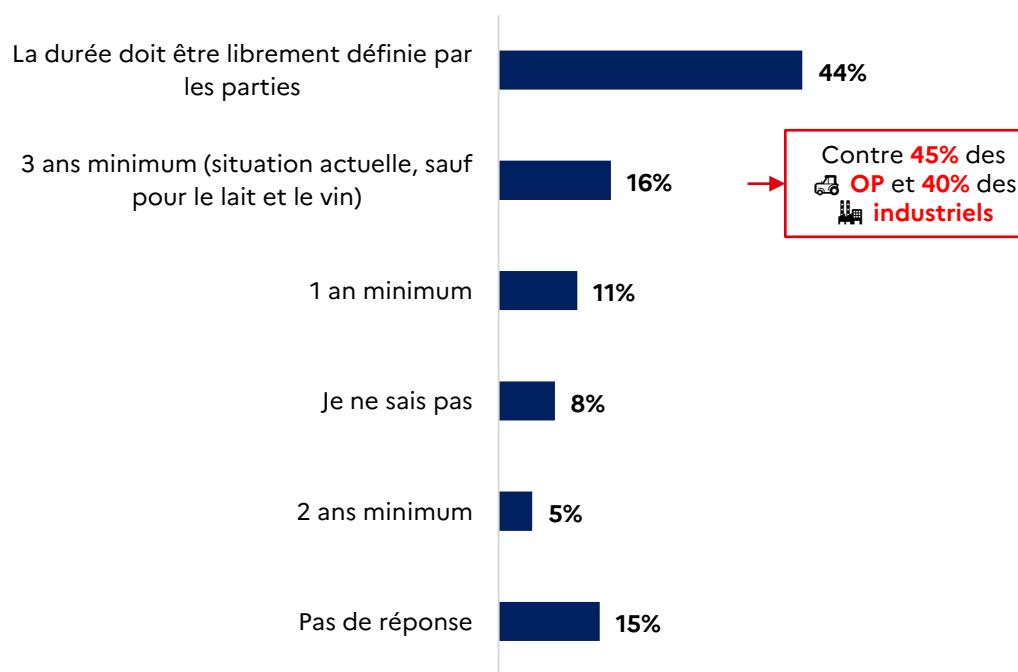
Une majorité de distributeurs estime qu'il faut réduire le nombre de dérogation :

> 48% des distributeurs y sont favorables

> 10% des distributeurs seulement estiment que les exclusions et dérogations actuelles sont suffisantes

Les distributeurs rejoignent les agriculteurs sur cette question avec un avis encore plus marqué en faveur de la réduction des dérogations.

QUESTIONNAIRE : Quelle devrait être la durée du contrat ?



À retenir

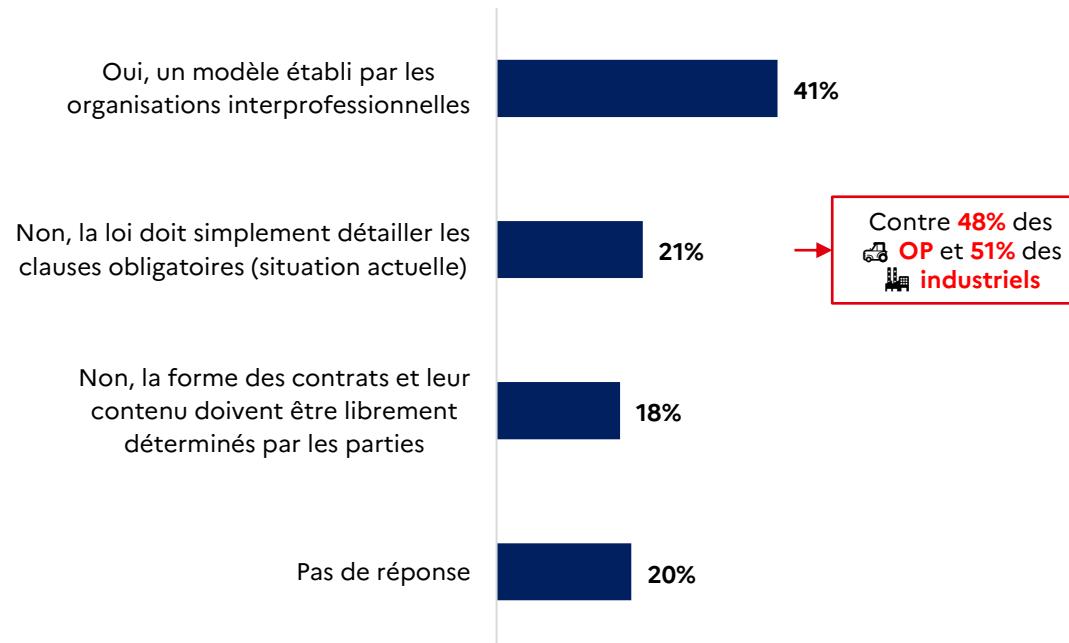
Une majorité de distributeurs estime que la durée du contrat devrait être définie librement :

> 44% des distributeurs pensent que la durée doit être librement définie par les parties

> Mais seulement 16% d'entre eux envisagent que la durée du contrat puisse être de 3 ans minimum

Ils rejoignent l'avis des agriculteurs, contrairement aux OP et aux industriels qui privilient une durée de contrat de 3 ans.

☒ Les contrats à l'amont doivent-ils suivre un modèle obligatoire ?



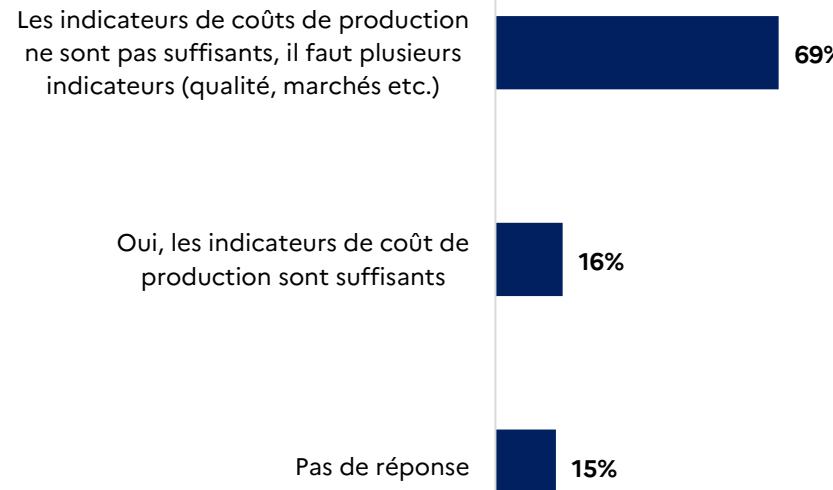
À retenir

Une majorité de distributeurs est favorable à un modèle établi par les organisations interprofessionnelles mais une part importante n'a pas répondu à cette question :

> 41% des distributeurs pensent que les contrats à l'amont doivent suivre un modèle établi par les organisations professionnelles

Leur avis est similaire à celui des agriculteurs.

🛒 La construction du prix des produits agricoles avec le premier acheteur doit-elle uniquement se fonder sur des indicateurs de coûts de production agricole ?



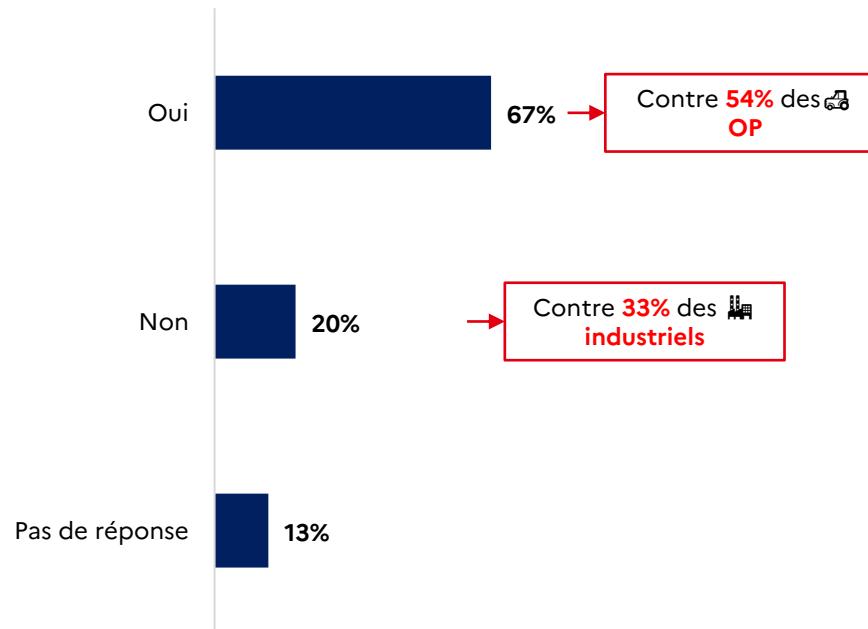
À retenir

Les distributeurs sont très majoritairement favorables à intégrer de nouveaux indicateurs dans la construction des prix :

> 69% des distributeurs pensent qu'il faut plusieurs indicateurs (qualité, marché, etc.)

Cet avis est partagé par les autres catégories professionnelles.

La part que représentent les coûts de production dans le prix de vente des produits agricoles au premier acheteur doit-elle être sanctuarisée ?



À retenir

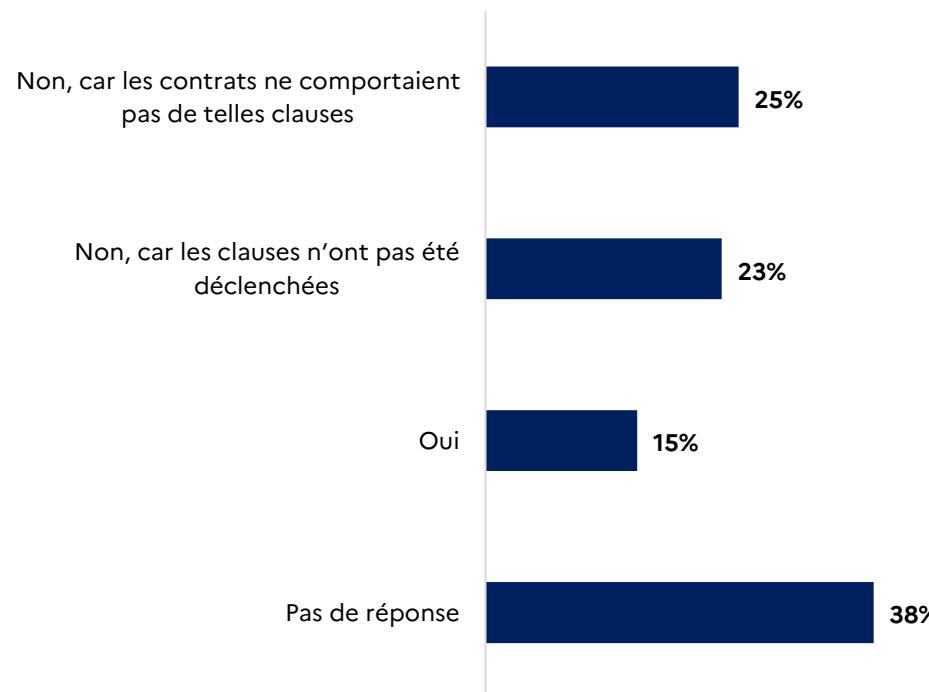
Une très grande majorité des distributeurs est favorable à sanctuariser la part que représentent les coûts de production dans le prix de vente des produits agricoles au premier acheteur :

> 67% des distributeurs sont favorables à une sanctuarisation

Les agriculteurs partagent également ce point de vue à une nette majorité.

Cet avis est par contre moins marqué chez les OP et les industriels.

CRT : Les clauses de révision automatique du prix et de renégociation ont-elles permis de faire face aux évolutions conjoncturelles avec vos cocontractants ?



À retenir

Pour près de la moitié des distributeurs, les clauses de révision automatique du prix et de renégociation n'ont pas permis de faire face aux évolutions conjoncturelles avec leurs cocontractants :

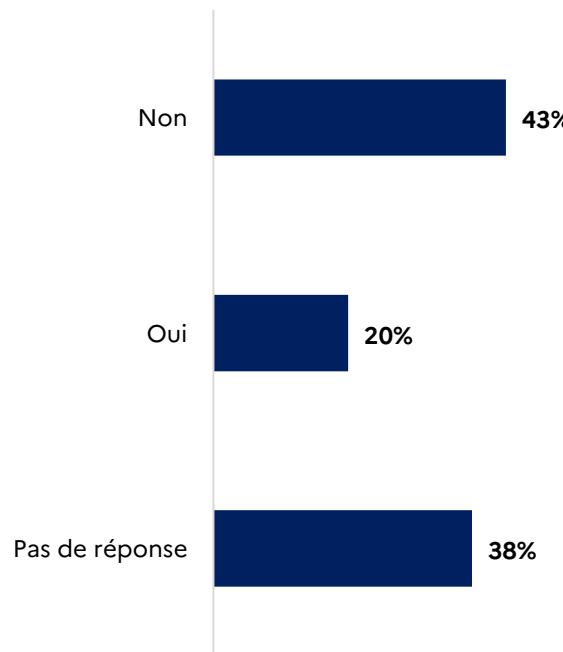
> 25% des distributeurs déclarent que les clauses n'ont pas été déclenchées

> 23% d'entre eux déclarent que leurs contrats ne comportaient pas de telles clauses

Contrairement aux OP, aucun distributeur ne considère que ces clauses ne sont pas opérationnelles.

> À noter que 38% d'entre eux n'ont pas répondu à cette question

🛒 La non-négociabilité de la matière première agricole dans les contrats aval a-t-elle été correctement mise en œuvre dans les contrats que vous avez conclus avec vos acheteurs ?*



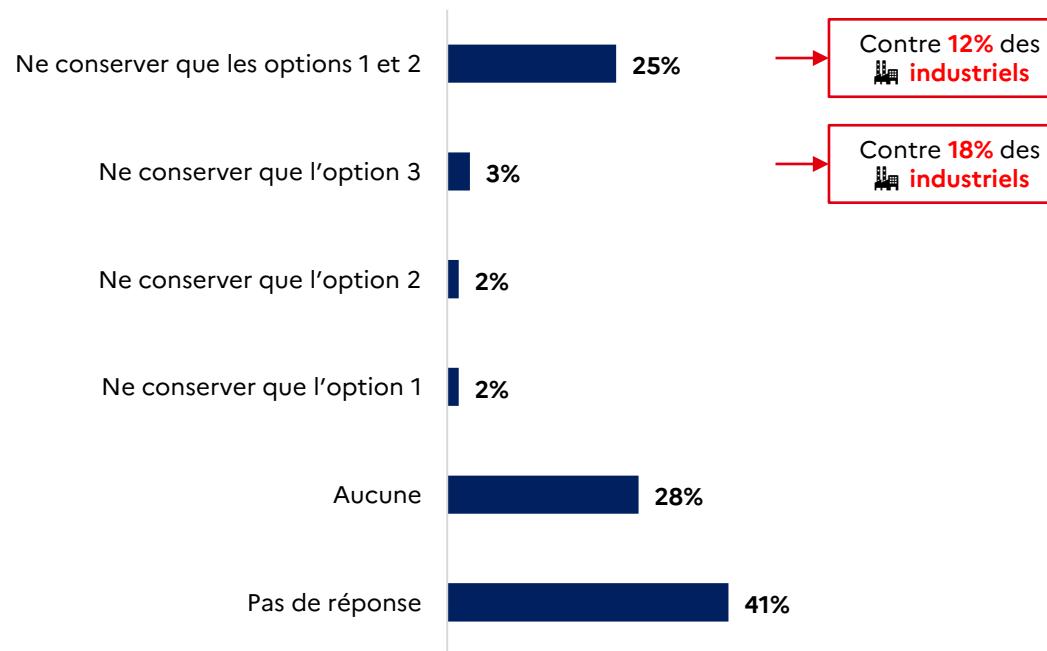
À retenir

Une majorité relative de distributeurs estime que la non-négociabilité de la matière première agricole dans les contrats aval n'a pas été correctement mise en œuvre dans les contrats que conclus avec leurs acheteurs.

Ils rejoignent l'avis des industriels.

Cependant, plus d'1 distributeur sur 3 n'a pas répondu à cette question.

Quelle simplification souhaiteriez-vous dans les options de transparence prévues à l'article L. 441-1-1 du code de commerce ?*



À retenir

Les distributeurs sont **partagés** sur la simplification dans les options de transparence prévues à l'article L. 441-1-1 du code de commerce :

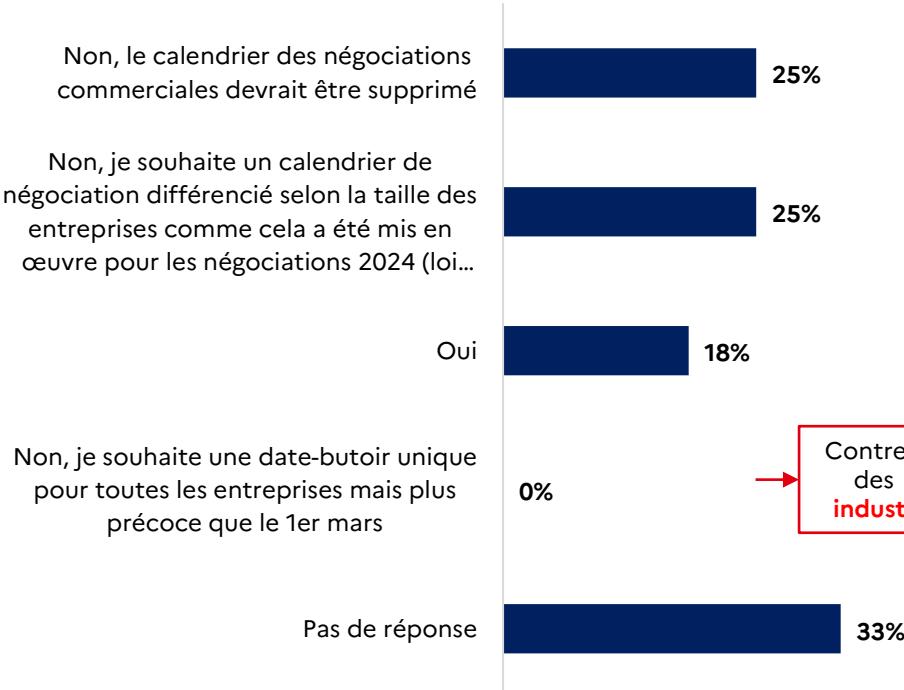
> 1 distributeur sur 3 ne souhaite aucune simplification

> 1 distributeur sur 4 ne souhaite conserver que les options 1 et 2

À la différence des industriels, une part plus importante de distributeurs souhaiterait ne conserver que les options 1 et 2 au lieu de l'option 3.

*Cette question n'a été posée qu'aux industriels et aux distributeurs.

Souhaitez-vous le maintien du calendrier des négociations commerciales avec une date butoir au 1er mars ?*



À retenir

Les distributeurs sont aussi divisés sur le maintien du calendrier des négociations commerciales :

> 25% des distributeurs souhaitent la suppression pure et simple du calendrier

> mais 25% souhaitent le maintien du calendrier actuel ou un calendrier différencié selon la taille des entreprises

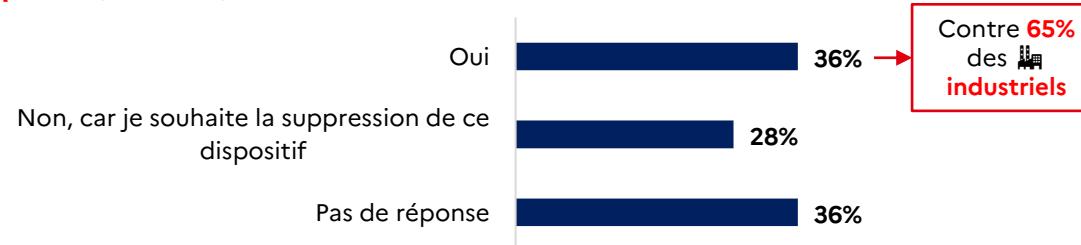
Contre 39%
des industriels

Aucun distributeur ne souhaite une date-butoir plus précoce que le 1^{er} mars, contrairement à la plus grande partie des industriels.

*Cette question n'a été posée qu'aux industriels et aux distributeurs.

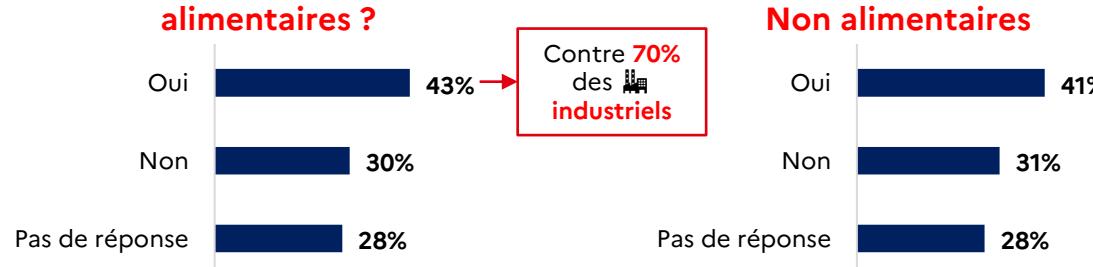
Souhaitez-vous la pérennisation des dispositifs d'encadrement des prix pour les consommateurs ?*

Souhaitez-vous la pérennisation du relèvement du seuil de revente à perte (SRP+10) ?



Souhaitez-vous la pérennisation du dispositif d'encadrement des promotions pour les produits...

alimentaires ?



À retenir

Les distributeurs sont divisés sur la pérennisation des dispositifs d'encadrement des prix sur les étales :

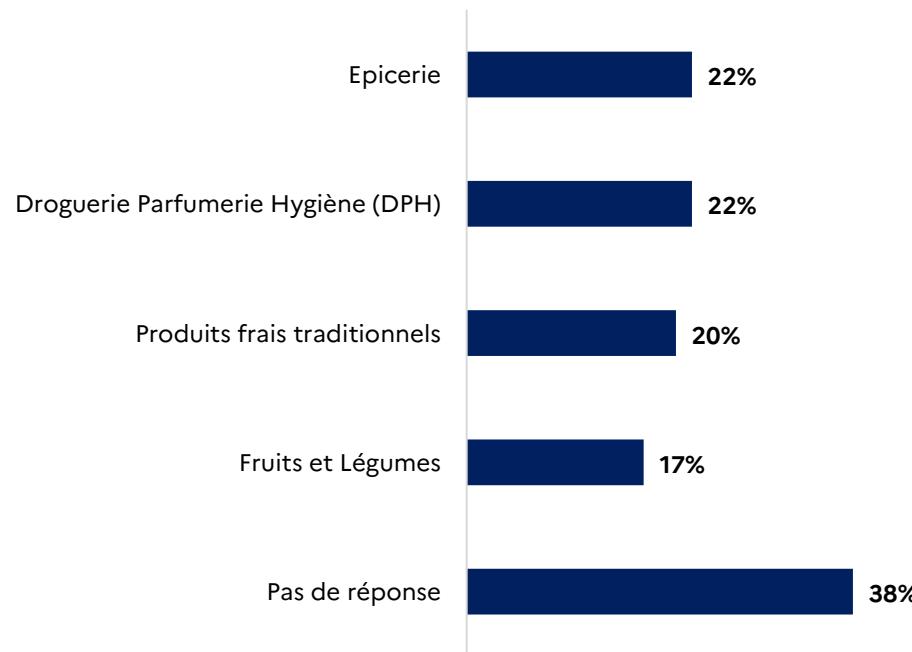
> 36% des distributeurs souhaitent la pérennisation du relèvement du seuil de revente à perte (SRP+10)

> 43% et 41% d'entre eux souhaitent la pérennisation du dispositif d'encadrement des promotions respectivement pour les produits alimentaires et non-alimentaires

Cette préférence pour la pérennisation de ces 2 dispositifs est beaucoup plus marqué chez les industriels.

*Cette question n'a été posée qu'aux industriels et aux distributeurs.

💻 Avec quel secteur avez-vous le plus de difficultés dans les négociations ?*



À retenir

Aucun secteur particulier ne se dégage pour identifier celui avec lequel les distributeurs ont le plus de difficultés dans leurs négociations.

1 distributeur sur 3 n'a pas répondu à cette question.

Que recommanderiez-vous à la mission parlementaire pour améliorer le revenu des agriculteurs ?

Faire respecter le cadre des négociations commerciales :

- Renforcer les contrôles de la DGCCRF pour sanctionner plus facilement les acteurs qui dévient des règles de négociations

Encadre les marges des intermédiaires :

- Imposer plus de restrictions sur les marges des industriels
- Garantir un pourcentage de rémunération aux termes d'une convention
- Sanctuariser le prix payé à l'agriculteur
- Imposer une marge maximale du distributeur pour chaque produit et qu'elle soit connue du consommateur
- Garantir un véritable pouvoir de négociation aux agriculteurs avec leur premier acheteur

Simplifier les démarches et les normes :

- Baisser les charges patronales
- Baisser le nombre de normes