



COMMISSION
EUROPÉENNE

Bruxelles, le **XXX**
DFAFT
[...] (2015) **XXX** draft

COMMUNICATION DE LA COMMISSION

PROJET DE LIGNES DIRECTRICES RELATIVES À L'APPLICATION DES RÈGLES SPÉCIFIQUES ÉNONCÉES AUX ARTICLES 169, 170 ET 171 DU RÈGLEMENT OCM CONCERNANT LES SECTEURS DE L'HUILE D'OLIVE, DE LA VIANDE BOVINE ET DES GRANDES CULTURES

PROJET

LE PRÉSENT PROJET EST UN DOCUMENT DES SERVICES DE LA COMMISSION QUI RESTE SUSCEPTIBLE D'ÊTRE MODIFIÉ ET QUI N'A PAS ENCORE ÉTÉ VALIDÉ PAR LE COLLÈGE

Pour toute question concernant ce projet, vous pouvez vous adresser à COMP-E-TF-FOOD@ec.europa.eu

PROJET DE LIGNES DIRECTRICES RELATIVES A L'APPLICATION DES REGLES SPECIFIQUES ENONCEES AUX ARTICLES 169, 170 ET 171 DU REGLEMENT OCM CONCERNANT LES SECTEURS DE L'HUILE D'OLIVE, DE LA VIANDE BOVINE ET DES GRANDES CULTURES

Les étapes de la procédure d'adoption:

<i>Réunion élargie des autorités nationales de concurrence (ANC + ministères):</i>	<i>16 octobre 2014</i>
<i>Consultation publique:</i>	<i>T1 2015</i>
<i>Comité consultatif:</i>	<i>T3 2015</i>
<i>Adoption prévue:</i>	<i>T4 2015</i>

Contenu

1.	Introduction	4
1.1	Objet et champ d'application	4
2.	Règles applicables aux accords entre producteurs agricoles dans les secteurs de l'huile d'olive, de la viande bovine et des grandes cultures	5
2.1	Le cadre juridique – l'application des articles 101 et 102 du TFUE à la production et au commerce des produits agricoles	5
2.2	Dérogation à l'application des articles 101 et 102 du TFUE introduite par les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM dans les secteurs de l'huile d'olive, de la viande bovine et des grandes cultures.....	10
2.3	Autres possibilités d'évaluation pour garantir la légalité des négociations relatives aux contrats d'approvisionnement d'une OP au nom de ses membres	14
2.3.1	Dérogation générale aux règles de concurrence en vertu de l'article 209 du règlement OCM.....	16
2.3.2	Règlement d'exemption par catégorie en faveur de la spécialisation	17
2.3.3	Évaluation individuelle au titre de l'article 101, paragraphes 1 et 3, et de l'article 102 du TFUE.....	18

2.4 Conditions de la dérogation.....	19
2.4.1 Reconnaissance d'une OP/AOP	19
2.4.2 Objectifs d'une OP	20
2.4.3 Le test de gains d'efficience substantiels	22
La méthode simplifiée	24
La méthode alternative	38
2.4.4 Conditions régissant les relations entre l'OP et ses membres producteurs	39
2.4.5 Un plafonnement de la production faisant l'objet de négociations contractuelles 40	
2.4.6 Obligation de notification.....	41
2.5 Garanties.....	41
2.5.1 Exclusion de la concurrence	42
2.5.2 Marché de produits en cause de plus petite taille avec des effets anticoncurrentiels 43	
2.5.3 Les objectifs de la PAC sont menacés.....	43
3. Sections spécifiques par secteur	44
3.1. Huile d'olive	44
3.1.1 Exemples d'application de la dérogation dans le secteur de l'huile d'olive	44
3.1.2 Définition du marché en cause dans le secteur de l'huile d'olive	45
3.2.Secteur de la viande bovine.....	46
3.2.1 Exemples d'application de la dérogation dans le secteur de la viande bovine	46
3.3. Grandes cultures	48
3.3.1 Exemples d'application de la dérogation dans le secteur des grandes cultures.....	48

1. Introduction

1.1 Objet et champ d'application

- (1) Les présentes lignes directrices¹ fournissent des orientations aux producteurs des secteurs de l'huile d'olive, de la viande bovine et des grandes cultures sur l'application des articles 169, 170 et 171 du règlement OCM² fixant des règles spécifiques relatives aux négociations contractuelles dans ces secteurs.
- (2) Bien que les lignes directrices visent à donner des orientations spécifiques aux producteurs, il demeure de la responsabilité des producteurs d'évaluer leurs propres pratiques. Bien qu'elles ne soient pas légalement contraignantes pour les juridictions et les autorités de concurrence des États membres, les présentes lignes directrices ont aussi pour objet de les aider à appliquer les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM.
- (3) Les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM concernent certains produits agricoles dans les secteurs de l'huile d'olive, de la viande bovine et des grandes cultures³.
- (4) Conformément aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM, les organisations de producteurs (ci-après «OP») et les associations d'organisations de producteurs (ci-après «AOP») peuvent négocier, au nom de leurs membres, des contrats concernant l'offre de produits concernés sous certaines conditions⁴.
- (5) Les entités concernées sont définies comme suit:
 - un producteur est un producteur du produit concerné;

¹ Lignes directrices sur l'application des règles spécifiques énoncées aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM concernant les secteurs de l'huile d'olive, de la viande bovine et des grandes cultures (ci-après les «lignes directrices»)

² Le «règlement OCM» est le règlement (UE) n° 1308/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles et abrogeant les règlements (CEE) n° 922/72, (CEE) n° 234/79, (CE) n° 1037/2001 et (CE) n° 1234/2007 du Conseil, publié au JO L 347 du 20.12.2013, p. 671.

³ Ces secteurs ont été définis par le législateur dans le cadre de la réforme de la PAC et de l'adoption du règlement OCM.

⁴ En particulier, les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM s'appliquent exclusivement à une catégorie spécifique d'OP et d'AOP, qui sont reconnues par les États membres en vertu des articles 106 et 107 du règlement OCM; en d'autres termes, ces règles ne concernent pas n'importe quelle OP ou AOP. Pour plus d'informations, voir le paragraphe (54) ci-dessous.

- une OP est une organisation de producteurs au sens de l'article 152 du règlement OCM;
- une AOP est une association d'organisations de producteurs au sens de l'article 156 du règlement OCM.

Lorsque les lignes directrices font référence, dans le cadre de la dérogation définie au point 2.2, aux OP, cela vaut également pour les AOP, sauf mention contraire expresse.

Les organisations interprofessionnelles reconnues ne relèvent pas des articles 169, 170 et 171 du règlement OCM. Elles peuvent toutefois bénéficier de la possibilité de dérogation prévue à l'article 210 du règlement OCM.

- (6) La position de la Commission est sans préjudice de la jurisprudence de la Cour de justice de l'Union européenne⁵ concernant l'interprétation des articles 39, 42, 101 et 102 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (ci-après le «TFUE») et des articles 169, 170 et 171 du règlement OCM.
- (7) Les lignes directrices traitent des questions suivantes:
 - le cadre des règles de concurrence d'application générale;
 - les règles spécifiques énoncées aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM;
 - l'application pratique des règles spécifiques énoncées aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM dans les secteurs agricoles concernés.

2. Règles applicables aux accords entre producteurs agricoles dans les secteurs de l'huile d'olive, de la viande bovine et des grandes cultures

2.1 Le cadre juridique – l'application des articles 101 et 102 du TFUE à la production et au commerce des produits agricoles

- (8) L'article 42 du TFUE confère au législateur de l'UE (le Parlement européen et le Conseil) le pouvoir de déterminer la mesure dans laquelle les règles de concurrence s'appliquent à la production et au commerce des produits agricoles.
- (9) Plus précisément, en vertu de l'article 42 du TFUE, le législateur détermine la mesure de l'application des règles de la concurrence au secteur agricole, compte tenu des objectifs de la politique agricole commune (ci-après les «objectifs de la PAC») énoncés à l'article 39 du TFUE. Selon la Cour de justice de l'Union européenne, cette

⁵ Le terme de «Cour de justice de l'Union européenne» fait ici référence à la Cour de justice et au Tribunal.

disposition reconnaît la primauté des objectifs de la politique agricole par rapport aux objectifs du traité dans le domaine de la concurrence⁶.

(10) Conformément à l'article 39 du TFUE, la PAC a pour but:

- a. d'accroître la productivité de l'agriculture en développant le progrès technique, en assurant le développement rationnel de la production agricole ainsi qu'un emploi optimal des facteurs de production, notamment de la main-d'œuvre,
- b. d'assurer ainsi un niveau de vie équitable à la population agricole, notamment par le relèvement du revenu individuel de ceux qui travaillent dans l'agriculture,
- c. de stabiliser les marchés,
- d. de garantir la sécurité des approvisionnements,
- e. d'assurer des prix raisonnables dans les livraisons aux consommateurs.

(11) Sur la base de l'article 42 du TFUE, l'article 206 du règlement OCM dispose que les règles de concurrence énoncées aux articles 101 à 106 du TFUE sont applicables à la production et au commerce des produits agricoles:

«Sauf si le présent règlement en dispose autrement et conformément à l'article 42 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, les articles 207 à 210 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne et leurs modalités d'exécution s'appliquent, sous réserve des dispositions des articles 143 bis à 145 du présent règlement, à l'ensemble des accords, décisions et pratiques visés à l'article 101, paragraphe 1, et à l'article 102 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne se rapportant à la production ou au commerce des produits agricoles.»

(12) Les articles 101 et 102 du TFUE ne s'appliquent au comportement des entreprises sous la forme d'accords, de décisions, de pratiques ou d'abus de position dominante, que dans la mesure où «le commerce entre États membres est susceptible d'en être affecté». Des précisions concernant l'interprétation de ce critère d'applicabilité figurent dans les lignes directrices de la Commission relatives à l'affectation du commerce⁷.

(13) L'article 101 du TFUE s'applique, en principe, à toutes les activités économiques des producteurs et des OP. Une OP est une association de producteurs individuels qui, en vertu du droit de la concurrence de l'UE, peut être considérée comme une association

⁶ Arrêt Maizena, 139/79, ECLI:EU:C:1980:250, paragraphe 23; Arrêt Milk Marque, C-137/00, ECLI:EU:C:2003:429, paragraphe 91; Arrêt Allemagne/Conseil, C-208/93, ECLI:EU:C:1994:367, paragraphe 61.

⁷ Communication de la Commission relative à la notion d'affectation du commerce figurant aux articles 81 et 82 du traité (JO C 101 du 27.4.2004, p. 81).

d'entreprises, et comme entreprise à part entière⁸, dès lors qu'elle exerce une activité économique. Les OP, tout comme leurs membres, sont donc soumises aux règles de concurrence. En conséquence, les règles de concurrence s'appliquent non seulement aux accords entre producteurs individuels (par exemple, la création d'une OP et de ses statuts constitutifs), mais également aux décisions prises ou aux contrats conclus par l'OP.

- (14) Lors de l'évaluation de l'applicabilité de l'article 101, paragraphe 1, du TFUE aux coopératives (l'une des formes possibles que pourrait revêtir une PO), la Cour de Justice de l'Union européenne a estimé que l'organisation d'une entreprise sous la forme spécifique d'une association coopérative ne constitue pas en soi un comportement anticoncurrentiel. Toutefois, il ne s'ensuit pas que les associations coopératives en tant que telles soient automatiquement soustraites à l'interdiction prévue à l'article 101, paragraphe 1, du TFUE, car elles peuvent néanmoins être susceptibles d'influencer le comportement commercial de leurs membres, de manière à restreindre ou à fausser le jeu de la concurrence sur le marché où elles exercent leurs activités⁹.

- (15) **Exemple** d'application de l'article 101 aux activités des producteurs:

Situation: Le marché d'approvisionnement en bétail sur pied dans un pays est confronté à une baisse continue de la demande intérieure en raison d'une diminution de la consommation finale de viande bovine. En outre, les importations de carcasses et de viande bovine découpée et, dans une moindre mesure, les importations de bétail sur pied augmentent. Les abattoirs situés dans ce pays réduisent de manière significative leurs achats de bétail sur pied et les prix du bétail sur pied diminuent sensiblement. Pour faire face à cette situation, un grand nombre de fournisseurs de bétail sur pied (couvrant environ 60 % du marché du bétail sur pied) concluent un accord entre eux, qui fixe un prix de vente minimal pour leur bétail sur pied destiné à être vendu aux abattoirs.

Analyse: L'accord a pour objet de restreindre la concurrence par la fixation d'un prix uniforme. En tant que tel, il enfreint l'interdiction frappant les accords anticoncurrentiels, les décisions d'associations et les pratiques concertées visés à l'article 101, paragraphe 1, du TFUE. L'accord ne crée aucun avantage pour les consommateurs et élimine la concurrence pour une partie substantielle du marché du bétail sur pied. Il ne saurait donc être justifié sur la base de l'article 101, paragraphe 3, du TFUE. En conséquence, un tel accord constitue une violation de l'article 101 du TFUE et est donc interdit et nul.

- (16) L'article 102 du TFUE s'applique également aux producteurs ainsi qu'aux OP agissant en qualité d'entreprise. L'interdiction d'abus de position dominante prévue à l'article 102 du TFUE est pleinement applicable dans le secteur agricole. Toutefois,

⁸ Une activité économique est définie comme une activité consistant à offrir des biens ou des services sur un marché donné. Pour les détails voir: par exemple l'arrêt *Commission/Italie*, 118/85, EU:C:1987:283 paragraphe 7. Une entreprise est une entité exerçant une activité économique.

⁹ Pour plus de détails et d'informations contextuelles, voir l'arrêt *Oude Luttikhuis* EU:C:1995:434, paragraphes 10 à 16. Voir également les conclusions de l'avocat général Tesouro dans cette affaire, EU:C:1995:277, paragraphes 29 et 30.

pour que l'article 102 du TFUE soit enfreint, les conditions suivantes doivent être remplies:

- a. D'une part, une OP ou un producteur doit détenir une position dominante sur un marché de produits et un marché géographique donnés (le marché en cause)¹⁰, c'est-à-dire une position de puissance économique lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et, finalement, des consommateurs¹¹.
- b. D'autre part, l'OP ou le producteur doit abuser de sa position dominante en adoptant des pratiques d'éviction et/ou d'exploitation au détriment des concurrents, des clients et/ou des consommateurs¹².
- c. Ces pratiques affectent le commerce entre les États membres¹³.

(17) **Exemple** d'application de l'article 102 aux activités d'une OP:

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

¹⁰ Pour les détails voir: Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence (JO C 372 du 9.12.1997, p. 5).

¹¹ Arrêt *United Brands*, 27/76, EU:C:1995:277, paragraphe 65.

¹² Les pratiques qui ne reposent pas sur une conduite normale des affaires et qui visent à nuire à la position concurrentielle des concurrents de l'entreprise en position dominante, ou à les exclure totalement du marché, portant en fin de compte préjudice aux consommateurs (tels que des refus de livraison ou de concession de licence, des prix d'éviction) constituent des abus d'éviction. Les abus d'exploitation, en revanche, portent sur la tentative de la part d'une entreprise en position dominante d'exploiter les possibilités offertes par sa puissance de marché afin de porter directement préjudice aux consommateurs, en imposant par exemple des prix excessifs. Pour de plus amples détails, voir la communication de la Commission: Orientations sur les priorités retenues par la Commission pour l'application de l'article 82 du traité CE aux pratiques d'éviction abusives des entreprises dominantes (JO C 45 du 24.2.2009, p. 7).

¹³ Pour les détails voir: Communication de la Commission - Lignes directrices relatives à la notion d'affectation du commerce figurant aux articles 81 et 82 du traité (JO C 101 du 27.4.2004, p. 81).

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

Analyse: Il est probable que le marché de fourniture du blé ne dépasse pas le cadre de la région en question, compte tenu des coûts de transport élevés à partir des autres régions productrices vers la région concernée. La grande OP en cause est susceptible d'exercer une position dominante compte tenu de sa part de marché, de son contrôle sur l'offre grâce à l'obligation d'exclusivité imposée à ses membres et du fait que les importations ne peuvent se substituer à son offre en raison des coûts de transport élevés. Il est probable que la position dominante ait un caractère durable, notamment parce qu'il est rare que les membres se retirent de l'OP et qu'il est difficile de trouver d'autres sources pouvant fournir du blé en grandes quantités. La stratégie de prix d'éviction¹⁴ de la grande OP visait à exclure du marché un concurrent (la petite OP), qu'elle a effectivement en partie évincé. En conséquence, l'OP est susceptible d'avoir abusé de sa position dominante en violation de l'article 102 du TFUE.

- (18) Les articles 101 et 102 du TFUE s'appliquent également aux accords entre membres d'une OP et entre une OP et ses membres, y compris les décisions internes et les statuts d'une OP. La Cour de Justice a abordé la question des statuts des coopératives et de leur conformité avec l'article 101, paragraphe 1, du TFUE dans plusieurs arrêts¹⁵, où elle a aussi reconnu les effets favorables à la concurrence de tels accords de coopération dans certaines conditions¹⁶.

- (19) **Exemple** d'application de l'article 101 aux accords entre membres d'une OP:

Situation: Plusieurs petits producteurs d'orge de brasserie ont constitué une OP afin de vendre ensemble leur production à une distillerie locale de whisky dans le cadre d'un contrat commun d'approvisionnement avec un prix commun. Les producteurs ont été notamment motivés par le fait qu'ils ne sont pas en mesure de fournir les volumes demandés par la distillerie séparément et la distillerie ne souhaite pas traiter avec plusieurs petits fournisseurs distincts. L'OP gère l'ensemble de la commercialisation de l'orge de brasserie et organise la logistique d'approvisionnement, y compris le transport. L'OP représente 8 % du marché de l'offre d'orge de brasserie aux distilleries de la région.

¹⁴ Pour plus de détails concernant la détermination d'un comportement d'éviction, voir la section C (principalement paragraphes 63 à 66) de la communication de la Commission: Orientations sur les priorités retenues par la Commission pour l'application de l'article 82 du traité CE aux pratiques d'éviction abusives des entreprises dominantes (JO C 45 du 24.2.2009, p. 7).

¹⁵ Voir notamment l'arrêt *Oude Luttikhuis* EU:C:1995:434 paragraphe 13; l'arrêt *Dansk Landbrugs Grovvareselskab (DLG)*, C-250/92, EU:C:1994:413, par exemple paragraphes 28 et 35;

¹⁶ l'arrêt *Dansk Landbrugs Grovvareselskab (DLG)*, EU:C:1994:413, paragraphe 32; l'arrêt *Oude Luttikhuis* EU:C:1995:434 paragraphe 12; l'arrêt *Florimex*, note de bas de page n° 9 ci-dessus, EU:T:1997:69, paragraphe 40.

Analyse: Les pratiques de vente conjointe de producteurs tombent sous le coup de l'interdiction des accords anticoncurrentiels visés à l'article 101, paragraphe 1, du TFUE car elles éliminent la concurrence des prix entre producteurs indépendants. Toutefois, il apparaît que le système de commercialisation organisé au sein de l'OP engendre d'importants avantages en termes de distribution de marchandises qui sont répercutés sur les consommateurs. Tout d'abord, cela permet de garantir l'existence d'un fournisseur supplémentaire sur le marché en mesure de fournir les quantités demandées par l'acheteur, ce qui renforce la concurrence au profit de cet acheteur. Cela peut aussi réduire le coût d'approvisionnement grâce à un système logistique mieux intégré et à des coûts de transaction réduits par rapport aux achats effectués par l'acheteur directement auprès de tous les producteurs individuels. Il est peu probable que la concurrence soit restreinte étant donné la petite part de marché que représente l'OP. En conséquence, l'accord en cause est susceptible d'être justifié au titre de l'article 101, paragraphe 3, du TFUE.

- (20) Alors que les articles 101 et 102 du TFUE s'appliquent généralement aux accords entre producteurs, qu'ils fassent ou non partie d'une OP, et aux accords conclus par des OP, que ce soit avec leurs membres ou avec des tiers, ils peuvent ne pas s'appliquer à ces accords sur la base du règlement OCM ou des règles générales de concurrence indiquées ci-dessous aux points 2.2 et 2.3.

2.2 Dérogation à l'application des articles 101 et 102 du TFUE introduite par les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM dans les secteurs de l'huile d'olive, de la viande bovine et des grandes cultures

- (21) Conformément à l'article 206 du règlement OCM, les articles 101 et 102 du TFUE s'appliquent aux accords, décisions et pratiques se rapportant au commerce de produits agricoles *«sauf si le présent règlement en dispose autrement»*. En prévoyant des règles spécifiques pour les accords, décisions et pratiques des producteurs de produits agricoles dans certains secteurs, les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM créent des dérogations à l'application des articles 101¹⁷ 18 et 102¹⁹ du TFUE.

¹⁷ Les lignes directrices s'appliquent aux contrats d'approvisionnement négociés par les OP au nom de leurs membres, quel que soit le niveau d'intégration qu'ils entraînent, à l'exception des opérations qui constituent une concentration au sens de l'article 3 du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises (le «règlement sur les concentrations», JO L 24 du 29.1.2004, p. 1) comme dans le cas, par exemple, des entreprises communes accomplissant de manière durable toutes les fonctions d'une entité économique autonome.

¹⁸ Article 101

1. Sont incompatibles avec le marché intérieur et interdits: tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché intérieur, et notamment ceux qui consistent à:

- a) fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction,
- b) limiter ou contrôler la production, les débouchés, le développement technique ou les investissements,
- c) répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement,
- d) appliquer, à l'égard de partenaires commerciaux, des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence,

- (22) Les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM, pris ensemble ou séparément, sont dénommés ci-après la «dérogation» dans les lignes directrices.
- (23) Les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM portent sur l'huile d'olive, les produits du secteur de la viande bovine ainsi que certains produits du secteur des grandes cultures²⁰. En vertu de l'article 169, paragraphe 1, de l'article 170 paragraphe 1, et de

e) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.

2. Les accords ou décisions interdits en vertu du présent article sont nuls de plein droit.

3. Toutefois, les dispositions du paragraphe 1 peuvent être déclarées inapplicables:

- à tout accord ou catégorie d'accords entre entreprises,
- à toute décision ou catégorie de décisions d'associations d'entreprises et
- à toute pratique concertée ou catégorie de pratiques concertées

qui contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans:

- a) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs,
- b) donner à des entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence.

¹⁹ Article 102

Est incompatible avec le marché intérieur et interdit, dans la mesure où le commerce entre États membres est susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le marché intérieur ou dans une partie substantielle de celui-ci.

Ces pratiques abusives peuvent notamment consister à:

- a) imposer de façon directe ou indirecte des prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transactions non équitables,
- b) limiter la production, les débouchés ou le développement technique au préjudice des consommateurs,
- c) appliquer à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes, en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence,
- d) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.

²⁰ Les produits suivants non destinés à l'ensemencement et, dans le cas de l'orge, non destinés au maltage, sont couverts par l'article 171 du règlement OCM:

- a) blé tendre relevant du code NC ex 1001 99 00;
- b) orge relevant du code NC ex 1003 90 00;
- c) maïs relevant du code NC 1005 90 00;
- d) seigle relevant du code NC 1002 90 00;
- e) froment dur relevant du code NC 1001 19 00;
- f) avoine relevant du code NC 1004 90 00;
- g) triticale relevant du code NC ex 1008 60 00;
- h) colza relevant du code NC ex 1205;
- i) graines de tournesol relevant du code NC ex 1206 00;
- j) soja relevant du code NC 1201 90 00;
- k) féveroles relevant des codes NC ex 0708 et ex 0713;
- l) pois fourrager relevant des codes NC ex 0708 et ex 0713.

l'article 171 paragraphe 1, du règlement OCM, «[une] organisation de producteurs dans le secteur [...] qui est reconnue en vertu de l'article 152, paragraphe 1, et qui vise à atteindre un ou plusieurs des objectifs consistant à concentrer l'offre, mettre sur le marché les produits élaborés par ses membres et optimiser les coûts de production, peut négocier au nom de ses membres, pour tout ou partie de leur production totale, des contrats concernant l'offre» des produits des secteurs couverts par les définitions figurant dans ces articles.

- (24) Les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM concernent donc tout accord, décision ou pratique adopté par l'OP lorsqu'elle négocie des contrats d'approvisionnement au nom de ses membres.
- (25) Les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM autorisent²¹ les producteurs de produits agricoles, par l'intermédiaire d'organisations de producteurs, à exercer des activités visant à concentrer l'offre, c'est-à-dire la vente conjointe de produits agricoles et les activités connexes dans les secteurs de l'huile d'olive, de la viande bovine et des grandes cultures.
- (26) Le but de la dérogation est de renforcer le pouvoir de négociation des producteurs dans les secteurs concernés vis-à-vis des opérateurs en aval afin de garantir des conditions de vie équitables aux producteurs et un développement viable de la production. Cet objectif doit être atteint dans le respect des objectifs de la PAC visés à l'article 39 du TFUE. Plus précisément, il devrait être atteint en générant des gains d'efficacité substantiels grâce à l'intégration des activités dans les OP de sorte que les activités de ces OP contribuent de manière générale à la réalisation des objectifs de la PAC²².
- (27) Pour réaliser l'objectif de la dérogation, les OP doivent être à même de concentrer efficacement l'offre, de mettre les produits sur le marché²³ et, par conséquent, de négocier des contrats d'approvisionnement au nom de leurs membres. Afin d'assurer le respect des objectifs visant à concentrer l'offre et à mettre les produits sur le marché, les OP doivent mettre en œuvre une stratégie de commercialisation efficace.
- (28) Afin de mener à bien leur stratégie, ces OP devraient normalement négocier et fixer tous les éléments relatifs aux contrats d'approvisionnement: les prix, les volumes et éventuellement d'autres conditions contractuelles telles que les références aux critères de qualité des produits, la durée du contrat, les clauses de résiliation, les clauses de sortie²⁴, les modalités relatives aux procédures et aux délais de paiement, les modalités de collecte et de livraison des produits ainsi que les règles applicables en cas de force majeure.

²¹ Voir paragraphe 1 des articles 169, 170 et 171 du règlement OCM.

²² Voir le considérant 139 du règlement OCM.

²³ Voir paragraphe 2, point d), des articles 169, 170 et 171 du règlement OCM.

²⁴ Il peut s'avérer nécessaire de sortir d'un contrat en cas, par exemple, de mauvaises récoltes dues notamment à des conditions météorologiques ou à des maladies.

- (29) La mise en œuvre de la stratégie de commercialisation de l'OP peut aussi donner lieu à des accords et pratiques entre l'OP et ses membres qui sont intrinsèquement liés à la stratégie de commercialisation de l'OP, comme la planification de la production²⁵ et les échanges d'informations commercialement sensibles²⁶.
- (30) Dans les lignes directrices, la «négociation de contrats d'approvisionnement par une OP au nom de ses membres» est dénommée ci-après «négociations contractuelles».
- (31) Les négociations contractuelles peuvent prendre différentes formes, par exemple enchères (physique ou en ligne), ventes par téléphone, marché au comptant, marché à terme. La forme des négociations contractuelles n'a pas d'incidence sur l'application de la dérogation.
- (32) Les négociations contractuelles peuvent être menées par une OP sous différentes formes, par exemple sur la base d'échanges bilatéraux ou par l'intermédiaire de marchés cotés en bourse²⁷. Les négociations contractuelles peuvent être menées qu'il y ait ou non transfert de la propriété des produits des producteurs à l'OP²⁸. En outre, ces activités visant à concentrer l'offre peuvent se réaliser que le prix de livraison négocié par l'OP concerne la totalité ou une partie de la production des membres de l'OP²⁹.

²⁵ La stratégie de commercialisation de l'OP peut nécessiter de planifier la production des membres afin d'assurer que les produits soient livrés par les membres à l'OP conformément à la stratégie de commercialisation. Cette situation où la planification de la production fait partie de la stratégie de commercialisation de l'OP serait couverte par la dérogation. Cette situation est toutefois différente de celle où la planification de la production est réalisée hors du cadre de cette stratégie. Dans ce dernier cas, la planification de la production peut être couverte par d'autres dérogations aux règles de concurrence au titre du règlement OCM.

²⁶ La stratégie de commercialisation de l'OP peut nécessiter des échanges d'informations commercialement sensibles entre membres afin, par exemple, de déterminer les possibilités pour les membres d'augmenter leurs livraisons à l'OP. Cette situation où les échanges d'informations commercialement sensibles font partie de la stratégie de commercialisation de l'OP serait par conséquent couverte par la dérogation. Cette situation est toutefois différente de celle où les informations commercialement sensibles sont échangées hors du cadre de cette stratégie. Dans ce dernier cas, les échanges d'informations commercialement sensibles peuvent être couverts par d'autres dérogations aux règles de concurrence au titre du règlement OCM.

²⁷ L'OP peut mettre en place et diriger elle-même le marché coté en bourse, par exemple une plate-forme d'enchères.

²⁸ Voir paragraphe 2, point a, des articles 169, 170 et 171 du règlement OCM.

²⁹ Voir paragraphe 2, point b, des articles 169, 170 et 171 du règlement OCM.

- (33) Toutefois, afin de pouvoir bénéficier de la dérogation, une OP doit remplir un certain nombre de conditions³⁰ lors de la négociation des contrats d'approvisionnement pour le compte de ses membres.
- a. L'OP doit être officiellement reconnue par les autorités nationales conformément à l'article 152, paragraphe 1, du règlement OCM (ou à l'article 156, paragraphe 1, du règlement OCM pour les AOP).
 - b. L'OP doit poursuivre un ou plusieurs des objectifs consistant à concentrer l'offre, mettre sur le marché les produits élaborés par ses membres ou optimiser les coûts de production.
 - c. Ces objectifs sont atteints pour autant que leur réalisation conduise à une intégration des activités susceptible de générer des gains d'efficience substantiels de sorte que les activités de l'OP contribuent de manière générale à la réalisation des objectifs de la PAC.
 - e. Le volume d'un produit donné faisant l'objet de négociations par une OP spécifique ne doit pas excéder 15 % de la production nationale totale (pour les grandes cultures et la viande bovine)/ 20 % (pour l'huile d'olive) du marché en cause.
 - f. Les producteurs ne peuvent être membres de plus d'une OP négociant des contrats d'approvisionnement en leur nom.
 - g. L'OP doit adresser aux autorités nationales compétentes une notification indiquant le volume de produit concerné faisant l'objet de négociations.
- (34) Ces conditions spécifiques seront examinées en détail au point 2.4.
- (35) Un accord, une décision ou une pratique concertée qui ne respecte pas les conditions décrites aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM (par exemple si la vente conjointe des produits des grandes cultures couvre plus de 15 % de la production nationale totale) ne peut pas bénéficier de la dérogation, mais n'entraîne pas automatiquement une infraction aux règles de concurrence, comme indiqué ci-après au point 2.3.

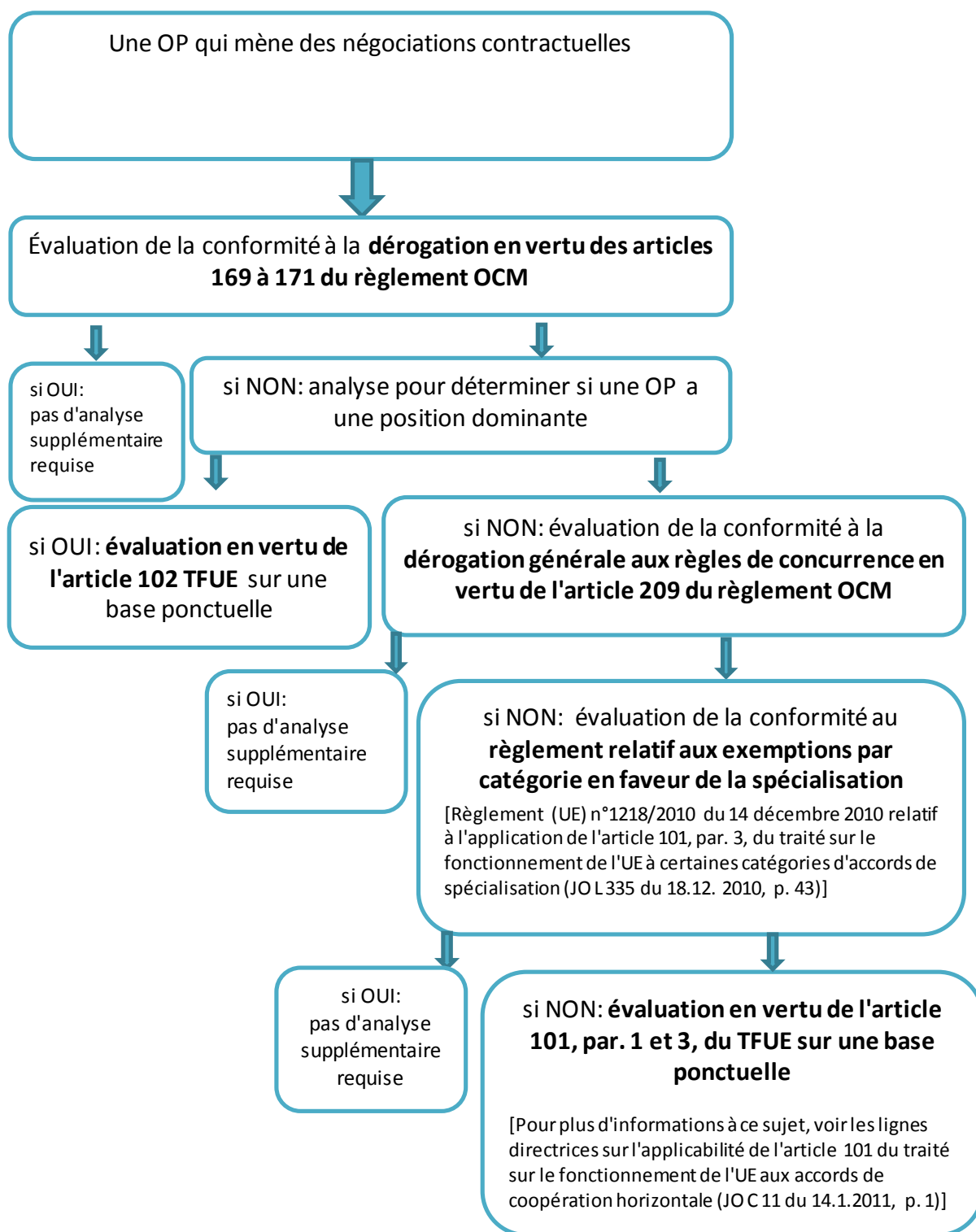
2.3 Autres possibilités d'évaluation pour garantir la légalité des négociations relatives aux contrats d'approvisionnement d'une OP au nom de ses membres

- (36) En premier lieu, il convient de rappeler que les règles énoncées aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM constituent une dérogation au droit de la concurrence ou à la «sphère de sécurité» dès lors que les articles 101 et 102 du TFUE sont considérés comme non applicables. Toutefois, le non-respect des conditions de la dérogation ne constitue pas une infraction directe et immédiate aux règles de concurrence. Il existe

³⁰ Il ne s'agit ici que d'une vue d'ensemble des conditions les plus importantes; les éléments spécifiques seront examinés en détail dans les sections qui suivent et une liste complète se trouve dans la législation concernée, à savoir les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM.

plusieurs autres moyens permettant de garantir la compatibilité des accords, décisions et pratiques liés aux négociations contractuelles avec les articles 101 et 102 du TFUE.

- (37) Une OP et/ou ses membres actifs dans les secteurs de l'huile d'olive, de la viande bovine et des grandes cultures peuvent évaluer si les activités d'une OP menant, entre autres, des négociations contractuelles sont conformes aux articles 101 et 102 du TFUE selon les modalités suivantes:



* Pour les aspects relatifs aux négociations contractuelles menées par une OP dominante susceptibles d'être pertinents pour l'application de l'article 101, paragraphe 1, du TFUE, voir également le parcours pour les OP non dominantes.

- (38) Ces évaluations sont expliquées dans les sous-sections suivantes qui présentent uniquement les éléments essentiels à l'application de ces instruments. La liste complète des conditions ne se trouve que dans les textes législatifs correspondants.

2.3.1 Dérogation générale aux règles de concurrence en vertu de l'article 209 du règlement OCM

- (39) L'article 206 du règlement OCM confirme le principe général selon lequel le droit de la concurrence de l'UE s'applique à la production et au commerce des produits agricoles. Toutefois, ce principe s'applique sous réserve des articles 207 – 210 du règlement OCM. L'article 209 du règlement OCM exclut du champ d'application de l'article 101, paragraphe 1, du TFUE les accords, décisions et pratiques qui se rapportent à la production ou au commerce de produits agricoles, si certaines conditions sont remplies. Cette dérogation s'applique à tous les secteurs agricoles couverts par le règlement OCM, contrairement aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM. Il s'agit donc d'un instrument autonome, distinct, dénommé ci-après «dérogation générale».
- (40) Les producteurs peuvent bénéficier de cette dérogation générale dans deux situations différentes:
- a. L'article 101, paragraphe 1, du TFUE ne s'applique pas aux accords, décisions et pratiques qui se rapportent à la production ou au commerce des produits agricoles si ces accords, décisions et pratiques sont nécessaires à la réalisation des objectifs de la PAC énoncés à l'article 39 du TFUE. La Cour de justice a jugé à cet égard qu'un accord, même s'il peut être considéré comme nécessaire à la réalisation d'un ou de plusieurs de ces objectifs, mais n'est pas nécessaire à la réalisation d'un autre objectif (voire le met en péril), ne peut être couvert par cette dérogation³¹ (article 209, paragraphe 1, premier alinéa, du règlement OCM).
 - b. L'article 101, paragraphe 1, du TFUE ne s'applique pas aux accords, décisions et pratiques:
 - des producteurs,
 - des associations de producteurs,
 - des associations de ces associations,
 - des OP reconnues au titre de l'article 152 du règlement OCM,
 - des AOP reconnues au titre de l'article 156 du règlement OCM,dans la mesure où ils concernent la production ou la vente de produits agricoles ou l'utilisation d'installations communes de stockage, de traitement ou de transformation de produits agricoles, à moins que les objectifs de la PAC soient mis en péril (article 209, paragraphe 1, deuxième alinéa, du règlement OCM).

³¹ Arrêt Frubo, EU:C:1975:61; arrêt Florimex, note de bas de page n° 9 ci-dessus, EU:T:1997:69, ; arrêt Oude Luttikhuis EU:C:1995:434; arrêt du 13 décembre 2006, FNCBV/Commission, T-217/03 et T-245/03, EU:T:2006:391.

- (41) La dérogation générale (pour les deux formes) n'est pas applicable aux accords, décisions et pratiques concertées qui comportent une obligation de pratiquer un prix déterminé ou en vertu desquels la concurrence est exclue.
- (42) Aucune décision préalable de la Commission ou d'une autorité nationale de la concurrence n'est nécessaire pour bénéficier de la dérogation générale prévue à l'article 209 du règlement OCM, son application reposant sur l'autoévaluation des producteurs. Dans toutes les procédures nationales ou de l'UE, la charge de la preuve de la violation de l'article 101, paragraphe 1, du TFUE incombe à ceux qui l'allèguent. Toutefois, il incombe à la partie qui invoque le bénéfice de la dérogation générale d'apporter la preuve que les conditions de la dérogation générale sont remplies.

2.3.2 Règlement d'exemption par catégorie en faveur de la spécialisation

- (43) Conformément au règlement (UE) n° 1218/2010 de la Commission³² (ci-après le «règlement d'exemption par catégorie en faveur de la spécialisation»), parmi les accords de spécialisation peuvent figurer, entre autres, des accords, décisions ou pratiques concertées entre entreprises en vertu desquels celles-ci acceptent de produire conjointement certains produits ou de sous-traiter entre elles la production d'un ou plusieurs produits (une entreprise devenant le producteur exclusif de l'un de ces produits)³³.
- (44) En ce qui concerne notamment le secteur agricole, un accord de spécialisation peut faire référence à la production conjointe de produits agricoles et à toute activité de traitement/transformation de produits agricoles en d'autres produits, telle que l'abattage et la découpe de viande, la mouture de céréales, etc. Dans le cadre des OP agricoles, un accord de spécialisation est plus susceptible de concerner le traitement ou la transformation de matières premières agricoles en d'autres produits car il y a peu d'entreprises communes de production de matières premières agricoles.
- (45) Le règlement d'exemption par catégorie en faveur de la spécialisation dispose que, conformément à l'article 101, paragraphe 3, du TFUE, l'article 101, paragraphe 1, du TFUE ne s'applique pas aux accords de spécialisation, pour autant que certaines conditions soient remplies³⁴.
- (46) En premier lieu, la part de marché cumulée des parties ne doit pas excéder 20 % du marché en cause.
- (47) Deuxièmement, les accords de spécialisation ne doivent comporter aucune restriction caractérisée, à savoir la fixation des prix, la limitation de la production et la répartition des marchés ou de la clientèle.

³² Règlement (UE) n° 1218/2010 de la Commission du 14 décembre 2010 relatif à l'application de l'article 101, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne à certaines catégories d'accords de spécialisation (JO L 335 du 18.12. 2010, p. 43).

³³ Pour plus de détails concernant les définitions, voir l'article 1^{er} du règlement d'exemption par catégorie en faveur de la spécialisation.

³⁴ Article 2 du règlement d'exemption par catégorie en faveur de la spécialisation.

(48) Il y a cependant des exceptions. La sphère de sécurité de l'exemption par catégorie en faveur de la spécialisation peut s'appliquer aux cas suivants³⁵:

- la fixation des prix appliqués aux clients directs dans le cadre de la distribution conjointe des produits fabriqués au titre de l'accord de spécialisation;
- la fixation des capacités et du volume de production dans le cadre d'un accord de production conjointe; et
- la fixation d'objectifs de vente dans le cadre de la distribution conjointe des produits fabriqués au titre de l'accord de spécialisation.

(49) **Exemple** d'une application possible de l'exemption par catégorie en faveur de la spécialisation dans le secteur agricole:

Situation: Plusieurs producteurs de grandes cultures conviennent de produire conjointement des aliments pour animaux à partir de colza. Auparavant, ils ne faisaient que vendre les graines de colza à des transformateurs. Ils concluent un accord de production conjointe couvrant la totalité de leur production de colza. En outre, ils assurent la distribution conjointe et déterminent ensemble le prix auquel ils vendent la totalité de leur production d'aliments pour animaux à partir de colza aux éleveurs de bovins. En une année, les producteurs de grandes cultures ont atteint une part de marché de 9,3 % sur le marché des aliments pour animaux produits à partir de colza.

Analyse: Les accords de production conjointe sont considérés comme l'un des types d'accords de spécialisation couverts par l'exemption par catégorie en faveur de la spécialisation. Le marché le plus étroit possible semble être le marché de d'aliments pour animaux produits à partir de colza (il peut être étendu et englober les aliments pour animaux provenant d'autres sources). La part de marché cumulée des parties sur le marché des aliments pour animaux produits à partir de colza n'excède pas 20 % conformément à l'article 3 de l'exemption par catégorie. Malgré le fait que l'accord inclue la détermination des prix, la fixation des prix appliqués aux clients directs (en l'occurrence, les éleveurs de bovins) dans le cadre de la distribution conjointe est acceptable en vertu de l'article 4, point a), de l'exemption par catégorie. L'obligation de fourniture exclusive de la part de trois producteurs de grandes cultures, prévue par l'accord, est également couverte par l'exemption par catégorie [article 2, paragraphe 3, point a)]. En conséquence, l'accord de production conjointe en cause serait couvert par l'exemption par catégorie en faveur de la spécialisation et ne constituerait pas un accord anticoncurrentiel contraire à l'article 101 du TFUE.

2.3.3 Évaluation individuelle au titre de l'article 101, paragraphes 1 et 3, et de l'article 102 du TFUE

(50) Toutes les entreprises, y compris les producteurs agricoles et les OP, peuvent procéder à une auto-évaluation de la conformité de leurs accords, décisions ou pratiques au titre de l'article 101, paragraphes 1 et 3, et de l'article 102 du TFUE.

(51) Afin de fournir des orientations et de faciliter l'auto-évaluation par les entreprises de leurs accords, décisions et pratiques, la Commission a adopté des lignes directrices

³⁵ Article 4 du règlement d'exemption par catégorie en faveur de la spécialisation.

concernant l'application des articles 101 et 102 du TFUE. À cet égard, les plus pertinentes sont les suivantes:

- Lignes directrices sur l'applicabilité de l'article 101 du TFUE aux accords de coopération horizontale³⁶, notamment en ce qui concerne les accords de production conjointe³⁷ et les accords de commercialisation en commun³⁸ (pour l'accord de commercialisation en commun, voir également un exemple au paragraphe(19) ci-dessus);
- Lignes directrices concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité (*actuel article 101, paragraphe 3, du TFUE*)³⁹.

2.4 Conditions de la dérogation

(52) La dérogation créée par les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM est soumise à un certain nombre de conditions en ce qui concerne les points suivants:

- a. la reconnaissance de l'OP/l'AOP
- b. les objectifs de l'OP
- c. un test de gains d'efficience substantiels
- d. les relations entre l'OP et ses membres
- e. un plafond pour les quantités de produits faisant l'objet de négociations contractuelles
- f. les obligations de notification

(53) Le point suivant analyse chacune de ces conditions.

2.4.1 Reconnaissance d'une OP/AOP

(54) Une OP ou une AOP doit être officiellement reconnue par les autorités nationales conformément à l'article 152, paragraphe 1, et à l'article 156 du règlement OCM⁴⁰. Une OP peut être une entité juridique ou une partie de celle-ci.

³⁶ JO C 11 du 14.1.2011, p. 1.

³⁷ Voir paragraphes 150 à 293 des lignes directrices sur l'applicabilité de l'article 101 du TFUE aux accords de coopération horizontale.

³⁸ Pour des renseignements détaillés concernant les accords de commercialisation en commun, voir paragraphes 225 à 257 des lignes directrices sur l'applicabilité de l'article 101 TFUE aux accords de coopération horizontale.

³⁹ JO C 101 du 27.4.2004, p. 97.

⁴⁰ Article 152

Organisations de producteurs

1. Les États membres peuvent, sur demande, reconnaître les organisations de producteurs qui:

- (55) La procédure de reconnaissance est effectuée par une autorité nationale établie par l'État membre concerné.
- (56) Une OP peut être membre d'une autre OP (ce que l'on appelle une «OP de second rang»), qui commercialise la production fournie par les OP qui lui sont affiliées. L'État membre concerné décide si ces OP de second rang sont reconnues comme OP ou comme AOP. Étant donné que la dérogation s'applique de la même manière aux OP et aux AOP, l'OP de second rang peut, dans un cas comme dans l'autre, bénéficier de la dérogation.
- (57) Les membres d'une OP, hormis les producteurs, peuvent également être des entités qui ne sont pas des producteurs des produits agricoles concernés. Les OP auxquelles participent également des non-producteurs doivent respecter toutes les conditions relatives à la création d'OP et à leurs statuts, y compris en termes de prise de décisions et de contrôle démocratique, conformément aux articles 152, 153 et 154 du règlement OCM.

2.4.2 Objectifs d'une OP

- (58) Afin de pouvoir bénéficier de la dérogation, une OP doit poursuivre au moins l'un des objectifs suivants:

-
- a) se composent de producteurs dans un secteur précis énuméré à l'article 1^{er}, paragraphe 2, et, conformément à l'article 153, paragraphe 2, point c), sont contrôlées par ceux-ci;
 - b) sont constituées à l'initiative des producteurs;
 - c) poursuivent un but précis pouvant inclure au moins l'un des objectifs suivants:
 - i) assurer la programmation de la production et son adaptation à la demande, notamment en termes de qualité et de quantité;
 - ii) concentrer l'offre et mettre sur le marché la production de leurs membres, y compris via une commercialisation directe;
 - iii) optimiser les coûts de production et les retours sur les investissements réalisés pour satisfaire aux normes environnementales et de bien-être des animaux, et stabiliser les prix à la production;
 - iv) réaliser des études et développer des initiatives sur les méthodes de production durables, les pratiques innovantes, la compétitivité économique et l'évolution du marché;
 - v) promouvoir et fournir l'assistance technique nécessaire à la mise en œuvre de pratiques culturelles et de techniques de production respectueuses de l'environnement et de pratiques et techniques respectueuses du bien-être des animaux;
 - vi) promouvoir et fournir l'assistance technique nécessaire à l'application des normes de production, améliorer la qualité des produits et développer des produits avec une appellation d'origine protégée, une indication géographique protégée ou couverts par un label de qualité national;
 - vii) assurer la gestion des sous-produits et des déchets, en vue notamment de la protection de la qualité de l'eau, du sol et du paysage, et préserver ou stimuler la biodiversité;
 - viii) contribuer à une utilisation durable des ressources naturelles et à atténuer le changement climatique;
 - ix) développer des initiatives dans le domaine de la promotion et de la commercialisation;
 - x) gérer les fonds de mutualisation visés dans les programmes opérationnels dans le secteur des fruits et légumes visés à l'article 31, paragraphe 2, du présent règlement et à l'article 37 du règlement (UE) n° 1305/2013;
 - xi) fournir l'assistance technique nécessaire à l'utilisation des marchés à terme et des systèmes assurantiels.

- a. concentrer l'offre,
 - b. mettre sur le marché les produits élaborés par ses membres⁴¹, et
 - c. optimiser les coûts de production⁴².
- (59) La dérogation exige en outre qu'une OP concentre effectivement l'offre et mette les produits de ses membres sur le marché pour le volume des produits couverts par des négociations contractuelles⁴³. En conséquence, la poursuite de l'objectif consistant à optimiser les coûts de production [voir point c) ci-dessus], si elle ne s'accompagne pas de la réalisation concrète des deux autres objectifs consistant à concentrer l'offre et à mettre sur le marché les produits élaborés par ses membres, ne sera pas suffisante pour pouvoir bénéficier de la dérogation.
- (60) L'objectif de commercialisation concerne les produits élaborés par les membres d'une OP. Cela n'exclut pas qu'une OP puisse, comme activité auxiliaire, également inclure dans les négociations contractuelles des produits achetés séparément par l'OP, ce qui est compatible avec l'autre objectif de l'OP consistant à concentrer l'offre. La possibilité d'inclure des produits achetés séparément à des producteurs non-membres⁴⁴ permettrait aux OP, dans certaines situations, de toucher de plus gros clients nécessitant des volumes plus importants que ce que les membres peuvent offrir à ce moment précis. Cette possibilité permettrait également aux OP de remplacer la production des membres insuffisante à certaines périodes, en raison par exemple de conditions météorologiques défavorables, en leur évitant ainsi le risque de perdre un client.
- (61) Dans le cadre de la dérogation, toutefois, l'achat de produits de non-membres ne peut devenir une activité principale d'une OP; en effet, dans ce cadre, une OP devrait, en premier lieu, viser à mettre sur le marché les produits de ses membres. Afin de préserver les objectifs de la dérogation, l'achat de produits de non-membres doit rester accessoire. L'achat de produits de non-membres resterait accessoire si, dans des circonstances normales, une OP n'achetait pas plus de 25 % de la production soumise aux négociations contractuelles sur une période d'un an. Des situations exceptionnelles (liées, par exemple, aux conditions météorologiques, maladies) peuvent justifier le dépassement de ce niveau sans pour autant remettre en cause le caractère accessoire de cette activité.

⁴¹ elle s'efforce de vendre efficacement les produits, c'est-à-dire qu'elle ne poursuit pas seulement une stratégie de commercialisation commune mais prévoit également des offres de vente et conclut des ventes avec les clients/les acheteurs en ce qui concerne les produits élaborés par ses membres;

⁴² Voir paragraphe 1, premier alinéa, des articles 169, 170 et 171 du règlement OCM.

⁴³ Voir paragraphe 2, point d), des articles 169, 170 et 171 du règlement OCM.

⁴⁴ Un producteur non-membre peut être soit un producteur qui n'est pas membre de l'OP, soit un négociant. Les non-membres ne prennent pas directement part aux négociations contractuelles menées par une OP au nom de ses membres; en d'autres termes, l'OP négocie indépendamment des non-membres. Les produits des non-membres sont achetés par une OP à des non-membres séparément; les négociations avec des non-membres ne font pas partie des négociations contractuelles et ne bénéficient donc pas de la dérogation.

- (62) Toutes les conditions de la dérogation prévues aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM doivent être respectées également en ce qui concerne les quantités achetées auprès de non-membres. En particulier, ces volumes doivent être inclus dans les volumes soumis aux négociations contractuelles aux fins de garantir le respect des seuils de 15 % de la production nationale totale des secteurs de la viande bovine et des grandes cultures et de 20 % du marché en cause applicable au secteur de l'huile d'olive.
- (63) **Exemple** de l'application de la dérogation aux négociations contractuelles menées par une OP au nom de ses membres couvrant des produits de non-membres:

Situation: Quinze petits producteurs d'orge ont constitué une OP afin d'atteindre des volumes de production suffisants pour permettre de négocier un contrat d'approvisionnement avec une féculerie régionale de grande taille. Les producteurs fournissent l'intégralité de leur production à l'OP. Les mois d'avril et de mai ont été très secs dans une partie de la région en cause, et le rendement des producteurs concernés a chuté de 25 %. En août, l'OP ne serait donc pas en mesure de fournir à la féculerie les volumes convenus. Afin d'éviter de perdre son client, l'OP achète les volumes manquants d'orge sur le marché auprès d'un producteur non-membre. Le volume acheté au producteur non-membre représentait 17 % du volume à fournir à la féculerie sur la base du contrat négocié par l'OP.

Analyse: La part de produits fournis par les membres de l'OP représente la grande majorité des produits soumis aux négociations contractuelles menées par l'OP au nom de ses quinze membres avec la féculerie. Le volume total soumis aux négociations contractuelles, incluant les volumes provenant d'un non-membre, représente 2,2 % de la production nationale totale; en conséquence, le seuil de 15 % de la production nationale totale dans le secteur des grandes cultures est respecté. Comme toutes les autres conditions visées à l'article 171 du règlement OCM sont par ailleurs respectées, les négociations contractuelles de l'OP dans leur ensemble peuvent bénéficier de la dérogation.

2.4.3 Le test de gains d'efficience substantiels

- (64) Le texte des articles 169, 107 et 171 du règlement OCM relatifs aux trois secteurs de l'huile d'olive, de la viande bovine et des grandes cultures dispose que: «[une] organisation de producteurs atteint les objectifs énoncés au présent paragraphe pour autant que la réalisation desdits objectifs conduise à une intégration des activités susceptible de générer des résultats significatifs⁴⁵ de sorte que les activités de l'organisation de producteurs contribuent de manière générale à la réalisation des objectifs visés à l'article 39 du traité».
- (65) La dérogation requiert dès lors qu'une OP qui mène des négociations contractuelles: 1) intègre les activités et 2) que ces activités soient susceptibles de générer des gains d'efficience substantiels de sorte que les activités de l'OP contribuent de manière générale à la réalisation des objectifs de la PAC.
- (66) En effet, la vente conjointe et les autres activités conjointes exercées par les producteurs peuvent avoir des répercussions différentes sur la réalisation des objectifs de la PAC.

⁴⁵ Soulignement ajouté.

- (67) Les accords conclus entre producteurs agricoles afin de mener conjointement certaines activités peuvent entraîner des gains d'efficacité et donc des avantages économiques, en particulier s'ils regroupent activités, compétences ou actifs pour partager les risques, réaliser des économies, accroître les investissements, mettre en commun les savoir-faire, améliorer la qualité et la diversité des produits et lancer plus rapidement des innovations sur le marché. Ces activités peuvent contribuer à la réalisation des objectifs de la PAC, et peut-être conduire entre autres à des gains de productivité (par exemple, en raison de l'accès à de meilleures technologies de production grâce à des activités conjointes de passation de marchés), à une augmentation des revenus des producteurs (par exemple, en raison de l'amélioration de la qualité grâce à de meilleures conditions de stockage ou de production acquises conjointement) ou à une meilleure sécurité des approvisionnements (par ex. en raison de meilleurs systèmes de stockage ou de distribution acquis ou organisés conjointement).
- (68) Les accords conclus entre producteurs agricoles afin de mener des négociations contractuelles peuvent, cependant, restreindre la concurrence et, en fin de compte, nuire à la réalisation des objectifs de la PAC. Cela pourrait par exemple être le cas si les producteurs concluaient un accord fixant des prix, réduisant la production ou les parts de marché. De tels accords, bien qu'ils puissent accroître le revenu des producteurs, pourraient compromettre la réalisation d'autres objectifs de la PAC s'ils entraînaient, par exemple, des prix excessifs pour le consommateur (en raison d'augmentations de prix), des problèmes de sécurité des approvisionnements (en raison de restrictions de l'offre) ou des baisses de productivité (la réduction de la concurrence entre les producteurs pouvant faire baisser l'incitation à augmenter la productivité).
- (69) Dans des cas où les activités liées à la vente d'une OP qui vend conjointement compromettent la réalisation de certains des objectifs de la PAC, la génération de gains d'efficacité substantiels peut compenser ces effets et garantir que les activités de l'OP contribuent de manière générale à la réalisation des objectifs de la PAC. Les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM exigent par conséquent:
- a. que l'OP intègre les activités, et
 - b. que ces activités soient susceptibles de générer des gains d'efficacité substantiels de sorte que les activités de l'OP contribuent de manière générale à la réalisation des objectifs de la PAC.

L'OP ne peut bénéficier de la dérogation qu'à condition de remplir ces critères (ci-après dénommé le «test de gains d'efficacité substantiels»).

- (70) Le test de gains d'efficacité substantiels nécessite:
- a. de recenser les activités qui sont intégrées par l'OP, c'est-à-dire qui sont effectuées par l'OP au nom de ses membres. L'intégration peut être faite par une OP soit en réalisant directement les activités ou en les sous-traitant à des tiers. Une OP peut sous-traiter certaines activités à des tiers et continuer à tenir compte de ces activités afin de garantir le respect du test de gains

d'efficacité substantiels (par exemple, sous-traitance de services de transport à des transporteurs tiers)⁴⁶.

- b. de constater que ces activités sont susceptibles de générer des gains d'efficacité. Cela se rapporte à la nature des activités (c'est-à-dire si l'activité est susceptible de générer des gains d'efficacité de par sa nature). Il peut s'agir aussi de l'état de développement de l'OP (l'OP peut s'être engagée à investir dans ces activités, mais cela peut prendre du temps pour que l'investissement porte pleinement ses fruits, alors que l'OP négocie déjà des contrats au nom de ses membres); et
- c. de constater que ces gains d'efficacité sont susceptibles d'être suffisamment substantiels pour que l'OP (à travers toutes ses activités) contribue à la réalisation des objectifs de la PAC⁴⁷.

(71) Comme mentionné ci-dessus au paragraphe(41), une OP peut être membre d'une autre OP (une «OP de second rang») qui vend la production de la première OP. Les négociations contractuelles de l'OP de second rang peuvent bénéficier de la dérogation sous réserve de certaines conditions. Pour évaluer si l'OP répond notamment aux critères du test de gains d'efficacité substantiels, les activités renforçant l'efficacité exercées par l'OP de premier rang (par exemple, la collecte et le transport des produits) peuvent être prises en considération pour la comptabilisation des gains d'efficacité de l'OP/AOP de second rang dans le cadre de la dérogation.

(72) Une OP peut évaluer si elle respecte les critères du test de gains d'efficacité substantiels grâce à une méthode simplifiée fournie par le législateur. Si l'OP ne remplit pas les conditions de la méthode simplifiée, l'OP peut – dans certaines circonstances - suivre une méthode alternative pour apprécier sa conformité au test de gains d'efficacité substantiels.

La méthode simplifiée

(73) Les articles 169, 170 et 171 du règlement OGM établissent, dans leur paragraphe 1, troisième alinéa, une méthode destinée à évaluer le respect des critères du test de gains d'efficacité substantiels («méthode simplifiée»). La dérogation indique⁴⁸ que les critères de ce test peuvent être respectés si:

⁴⁶ La sous-traitance d'activités par une OP reconnue doit toutefois être autorisée au préalable par les États membres, conformément à l'article 155 du règlement OCM. La sous-traitance de la production est exclue. Une OP reste responsable de l'exercice de l'activité sous-traitée ainsi que de la gestion, du contrôle et de la surveillance en général de l'accord commercial portant sur l'exécution de l'activité. Pour plus de détails sur la sous-traitance, voir le règlement délégué de la Commission (UE) n°....;

⁴⁷ Dans la mesure où il s'appuie sur la réalisation des objectifs de la PAC à la lumière de la base juridique spécifique visée aux articles 39 et 42 du TFUE relatives aux règles de concurrence applicables à la production et au commerce des produits agricoles, ce test de gains d'efficacité est différent de tout test de gains d'efficacité qui porterait sur l'application des règles de concurrence dans d'autres secteurs.

⁴⁸ Voir paragraphe 1, alinéa 3, points a) et b), des articles 169, 170 et 171 du règlement OCM.

- a. l'OP exerce au moins l'une des activités renforçant potentiellement l'efficacité énumérée aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM⁴⁹; et
- b. Ces activités sont significatives en termes de volume du produit concerné et de coûts de production et de commercialisation du produit. Si ces activités sont suffisamment importantes, on considère alors qu'elles sont susceptibles de générer des gains d'efficacité substantiels. On peut estimer que ces gains d'efficacité compensent toute entrave éventuelle à la réalisation des objectifs de la PAC que les négociations contractuelles pourraient susciter. En conséquence, on peut présumer que les activités de l'OP contribuent d'une manière générale à la réalisation des objectifs de la PAC.

(74) Cette méthode simplifiée n'est pas applicable dans un certain nombre de situations. En premier lieu, il n'est pas exclu que des activités autres que celles énumérées aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM génèrent des gains d'efficacité substantiels et que, dans ce cas, les activités de l'OP contribuent de manière générale à la réalisation des objectifs de la PAC. Une telle situation n'est pas couverte par la méthode simplifiée et nécessiterait une analyse au cas par cas expliquée aux paragraphes (77) à (80).

(75) En second lieu, la méthode simplifiée ne concerne pas les situations où l'OP peut s'être engagée à investir dans des activités renforçant l'efficacité, mais qui requièrent du temps pour que l'investissement porte pleinement ses fruits. Une telle situation n'est pas couverte par la méthode (qui s'appuie sur des activités déjà menées par l'OP) et nécessiterait une analyse au cas par cas expliquée au paragraphe (77).

La méthode simplifiée nécessite de recenser les activités parmi celles qui sont énumérées aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM et d'évaluer l'importance des volumes et des coûts couverts par ces activités. Les trois cases suivantes présentent, pour chacun des trois secteurs, des situations où ces activités représentent des volumes importants du produit concerné et des coûts importants de production et de mise sur le marché, de sorte que l'OP peut bénéficier de la dérogation.

⁴⁹ Ces activités sont les suivantes:

- i) la distribution conjointe, notamment via une plateforme de vente conjointe, ou le transport conjoint;
- ii) l'emballage, l'étiquetage ou la promotion conjoints; les deux premières activités ne sont prises en considération que pour le secteur de l'huile d'olive;
- iii) l'organisation conjointe du contrôle de la qualité;
- iv) l'utilisation conjointe des équipements ou des installations de stockage;
- v) la transformation conjointe; cette activités n'est prise en considération que pour le secteur de l'huile d'olive;
- vi) la gestion conjointe des déchets directement liés à la production du produit; cette activités n'est prise en considération que pour les secteurs de l'huile d'olive et de la viande bovine;
- vii) l'acquisition conjointe des intrants.

Secteur de l'huile d'olive

Application du test de gains d'efficience substantiels

Description des activités conjointes de l'article 169 du règlement OCM qui sont susceptibles de générer des gains d'efficience substantiels dans le cadre de la méthode simplifiée.

i. Transformation conjointe

1. **La transformation conjointe** est susceptible de générer des gains d'efficience substantiels dans certaines situations. Par exemple, cela peut être le cas lorsque l'OP transforme la majorité du volume des olives récoltées par ses membres pour produire l'huile d'olive dans une huilerie. L'installation d'une huilerie d'olives nécessite un investissement important. La transformation des olives en huile d'olive comprend normalement plusieurs étapes, telles que: le nettoyage et le pressage des olives, le filtrage de l'huile d'olive et autres processus. Dans cette situation où les activités de transformation conjointe de l'OP produisent la majeure partie de l'huile d'olive qu'elle commercialise, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficience substantiels par rapport à la situation dans laquelle les membres chercheraient à transformer leurs olives individuellement, de sorte que les conditions de la méthode simplifiée seraient remplies.

ii. Emballage, étiquetage ou promotion conjoints

2. **L'emballage/embouteillage et l'étiquetage conjoints** de l'huile d'olive sont susceptibles de générer des gains d'efficience substantiels dans certaines situations. Par exemple, cela peut être le cas lorsque l'OP exerce ces activités en ce qui concerne la majeure partie de l'huile d'olive commercialisée dans une huilerie. L'emballage/embouteillage et l'étiquetage conjoints supposent généralement un investissement important pour l'acquisition des technologies et des équipements nécessaires. Dans cette situation où les activités d'emballage/embouteillage et d'étiquetage conjoints de l'OP couvrent la majeure partie de l'huile d'olive qu'elle commercialise, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficience substantiels, de sorte que les conditions de la méthode simplifiée seraient remplies.
3. **La promotion conjointe** est susceptible de générer des gains d'efficience substantiels dans certaines situations. C'est par exemple le cas si une OP met au point et commercialise un produit à valeur ajoutée. Dans ce contexte, la promotion conjointe constitue le volet commercial d'une stratégie intégrée de vente d'un tel produit à valeur ajoutée et couvre la totalité des volumes commercialisés par l'OP. Celle-ci peut différencier ses produits en fonction par exemple de la méthode de production adoptée (par ex. pour la production de l'huile d'olive biologique). L'OP définit et garantit le respect du cahier des charges du produit. Pour cela, il est nécessaire de mettre au point un ensemble approprié de spécifications, la programmation du processus de production et le contrôle de la qualité en ce qui concerne ces spécifications, de se procurer les intrants nécessaires pour respecter le cahier des charges, etc. Les coûts d'une telle approche intégrée afin de respecter le cahier des charges sont substantiels tant pour l'OP que pour ses membres. Dans cette situation, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficience substantiels, de sorte que les conditions de la méthode simplifiée seraient remplies.

Pour consultation: *Existe-t-il des situations dans lesquelles la promotion conjointe, par exemple la promotion de produits génériques sans autres activités intégrées, engendre des coûts et des volumes importants et est susceptible de générer des gains d'efficience substantiels dans le secteur de l'huile d'olive? Veuillez apporter des précisions.*

iii. Organisation conjointe du contrôle de la qualité

4. **L'organisation conjointe du contrôle de la qualité** est susceptible de générer des gains d'efficience substantiels dans certaines situations. C'est notamment le cas lorsqu'une OP garantit une qualité constante des produits élaborés par ses membres parce que cela est exigé par le règlement ou par une norme établie, par exemple si l'OP et ses membres visent à satisfaire aux exigences des acheteurs. L'OP contribue tout d'abord à l'obtention de produits de qualité en fournissant aide et conseils sur les processus de production. À cet effet, l'OP fournit aux producteurs des services de terrain tels que des conseils sur des méthodes plus performantes d'utilisation d'agents phytosanitaires, autres produits chimiques et engrais ainsi que sur l'application des meilleures techniques de production, et une assistance en cas de problèmes de production dans l'exploitation, de questions de réglementation et d'inspection, qui permettent au producteur d'obtenir un produit de qualité. Ensuite, l'OP procède également à des tests (qu'elle effectue elle-même ou qui sont effectués par des sous-traitants) afin de vérifier (par des tests en laboratoire pour déterminer l'acidité et la présence de pesticides, les qualités organoleptiques, etc.) la qualité de l'huile d'olive produite par ses membres et qui sera commercialisée par l'OP. Ces tests servent à prouver aux organes de certification/contrôleurs indépendants que les produits satisfont aux exigences réglementaires ou standard ou/et à prouver à l'acheteur que les produits satisfont à ses exigences. Les coûts de toutes ces activités sont élevés si celles-ci couvrent la majeure partie de la production d'huile d'olive commercialisée par l'OP. Dans cette situation, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficience substantiels car les coûts seraient nettement plus élevés si un membre devait atteindre le même résultat seul. Par conséquent, dans cette situation, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficience substantiels, de sorte que les conditions de la méthode simplifiée seraient remplies.

iv. Distribution conjointe

La distribution conjointe peut comporter les activités suivantes: le transport conjoint, la création d'un centre de distribution ou d'une infrastructure de vente, et/ou l'organisation d'une plateforme de vente.

5. **Le transport conjoint** est susceptible de générer des gains d'efficience substantiels dans certaines situations. Tel peut notamment être le cas si l'OP organise un service de transport des oliveraies vers le site de transformation (huileries d'olive) pour la majeure partie de la production d'huile d'olive commercialisée par l'OP, ou si l'OP organise un service de transport au départ de plusieurs huileries d'olive vers un site de conditionnement/d'embouteillage et d'étiquetage pour la majeure partie de l'huile d'olive commercialisée par l'OP. Les coûts de transport représentent une part importante des

coûts de production et de commercialisation du produit⁵⁰. Dans cette situation, l'OP peut gérer l'activité de transport de manière plus efficace que si elle était gérée individuellement par des membres. Par exemple, l'OP peut réaliser des économies d'échelle en transportant des volumes plus importants, en regroupant les chargements et en réduisant les coûts de déchargement et de manutention. Dans cette situation, l'OP est donc susceptible de réduire de manière significative les coûts et de générer des gains d'efficacité substantiels par rapport aux résultats qui pourraient être obtenus individuellement par les membres; par conséquent, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels, de sorte que les conditions de la méthode simplifiée seraient remplies.

6. Création d'un centre de distribution ou d'une infrastructure de vente, et/ou organisation d'une plateforme de vente

Pour consultation: *Existe-t-il des situations dans lesquelles la création d'un centre de distribution ou d'une infrastructure de vente ou/et l'organisation d'une plateforme de vente (y compris une plateforme de vente en ligne) entraîne des coûts et des volumes importants et est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans le secteur de l'huile d'olive? Veuillez préciser votre réponse.*

v. Utilisation conjointe des équipements ou des installations de stockage

7. **L'utilisation conjointe des équipements** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Notamment, cela peut être le cas lorsque l'OP effectue les investissements nécessaires dans du gros matériel agricole (par exemple, engins de récolte, applicateurs d'agents phytosanitaires, d'engrais, de pesticides) et veille à la bonne utilisation et à l'entretien de celui-ci. Dans ce cas de figure, l'OP, dans un premier temps, supporte les coûts d'investissement en achetant des équipements (neufs ou d'occasion) destinés à la production d'huile d'olive. Ensuite, l'OP supporte d'autres coûts relatifs à l'entretien et à la bonne utilisation de ces équipements (par exemple, en matière de formation). L'investissement initial et les autres coûts liés aux équipements génèrent des coûts élevés s'ils portent sur des volumes importants. Dans cette situation, les coûts d'utilisation des équipements sont élevés si des parts importantes des volumes commercialisés par l'OP sont produites à l'aide des équipements à propriété conjointe. Par conséquent, dans le cas où les équipements sont utilisés pour produire la majeure partie de la quantité d'huile d'olive commercialisée par l'OP, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels. De nouveaux équipements/engins sont souvent nécessaires pour augmenter la productivité, et pour garantir que le produit réponde aux exigences du marché. Toutefois, certains producteurs n'ayant pas les moyens d'acheter de nouveaux équipements en raison de l'importance des investissements nécessaires, l'utilisation conjointe des équipements peut permettre aux membres de réduire les coûts et d'augmenter leur productivité. Dans cette situation, l'OP remplirait les conditions de la méthode simplifiée.

⁵⁰ **Pour consultation:** *Veuillez indiquer la part (en %) des coûts de transport dans les coûts de production et de commercialisation de l'huile d'olive.*

Pour consultation: *Existe-t-il d'autres équipements importants que l'OP achèterait en vue d'une utilisation conjointe par ses membres et qui entraînent des coûts et des volumes importants, et sont susceptibles de générer des gains d'efficacité substantiels? Veuillez préciser votre réponse.*

8. **L'utilisation conjointe des installations de stockage** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Notamment, cela peut être le cas lorsque l'OP effectue les investissements nécessaires dans les installations de stockage et veille à la bonne utilisation et à l'entretien de celles-ci. L'OP supporte les coûts d'investissement initiaux du stockage en procédant à l'achat ou à la planification et à la construction des installations. L'OP supporte d'autres coûts d'investissement liés au stockage en modernisant les installations. Les investissements dans le stockage génèrent des coûts élevés s'ils portent sur des volumes importants. Les coûts liés à l'utilisation des installations de stockage sont également élevés si des parts importantes des volumes de la production de l'OP sont stockées dans ces installations. Lorsque les activités de stockage couvrent la majeure partie de l'huile d'olive commercialisée par l'OP et qu'elles sont donc significatives en termes de volumes, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels. La fourniture d'installations de stockage par l'OP peut entraîner une réduction des coûts par rapport à la situation dans laquelle les membres doivent investir individuellement dans le stockage. La possibilité de stocker le produit éventuellement pendant une période plus longue et pour des quantités plus importantes, sans être obligé de le livrer immédiatement à un tiers, permet aux membres de l'OP de vendre leurs produits lorsque les prix sont plus favorables et pas nécessairement au moment de la récolte lorsque l'offre est la plus élevée. Cette possibilité permet également de corriger les déséquilibres de l'offre créés par les volumes fluctuants d'olives récoltées sur plusieurs années. Dans cette situation, l'OP remplirait les conditions de la méthode simplifiée.

vi. Gestion conjointe des déchets directement liés à la production d'huile d'olive

Pour consultation: *Existe-t-il des situations dans lesquelles la gestion conjointe des déchets par une OP est effectuée isolément (sans transformation conjointe) qui entraînent des coûts et des volumes importants et sont susceptibles de générer des gains d'efficacité substantiels dans le secteur de l'huile d'olive? Veuillez préciser votre réponse.*

vii. Acquisition conjointe des intrants

9. **L'acquisition conjointe des intrants** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Par exemple, cela peut être le cas si l'acquisition porte sur des volumes importants qui permettent à l'OP d'obtenir des réductions notables, de meilleures conditions de livraison et/ou conditions de crédit par rapport à ce qu'un producteur individuel pourrait obtenir. En outre, en achetant ces intrants à son compte, l'OP peut assurer le stockage adéquat et/ou la livraison de ces produits. Lorsqu'une OP fournit à ses membres des engrais, des agents phytosanitaires, des pesticides ou de l'énergie (carburants, électricité), ces intrants représentent des coûts élevés⁵¹. Lorsqu'une

⁵¹ En 2010, en Grèce, en Italie et en Espagne, le coût des engrais représentait en moyenne 18 % des coûts d'exploitation (des exploitations spécialisées dans la production d'huile d'olive), les pesticides 14 % et les coûts de carburant et d'énergie 27 %, sur la base des données du rapport sur les exploitations produisant de

OP acquiert le volume nécessaire pour produire la majeure partie de l'huile d'olive commercialisée conjointement, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels. Dans cette situation, l'OP remplirait les conditions de la méthode simplifiée.

Pour consultation: Existe-t-il d'autres intrants importants (y compris les services) qui seraient achetés par l'OP pour ses membres, qui entraînent des coûts et des volumes importants et dont l'acquisition conjointe est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans le secteur de l'huile d'olive? Veuillez préciser votre réponse.

Secteur de la viande bovine

Application du test sur les gains d'efficacité substantiels

Description des activités conjointes visées à l'article 170 du règlement OCM, qui sont susceptibles de générer des gains d'efficacité substantiels dans le cadre de la méthode simplifiée

i. Distribution conjointe

1. La **distribution conjointe** peut inclure les activités suivantes: le transport conjoint, la création d'un centre de distribution ou d'une infrastructure de vente, et/ou l'organisation d'une plateforme de vente.
2. **Le transport conjoint** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Par exemple, cela peut être le cas si l'OP organise des services de transport au départ des sites de production vers le site de l'acheteur ou vers le site de transformation pour la majeure partie du bétail commercialisé par l'OP. Dans ce contexte, l'OP peut gérer les services de transport de manière plus efficace que si la gestion était effectuée individuellement par les membres. Par exemple, l'OP peut réaliser des économies d'échelle en transportant des volumes plus importants, en regroupant les chargements et en réduisant les coûts de déchargement et de manutention. Dans ce cas de figure, l'OP est donc susceptible de réduire les coûts de manière significative et de générer des gains d'efficacité substantiels par rapport aux résultats qui pourraient être obtenus individuellement par les membres, de sorte que les conditions de la méthode simplifiée seraient remplies.
3. **L'organisation d'une plateforme de vente** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. C'est par exemple le cas si l'OP développe un marché physique ou une plate-forme d'enchères pour la vente de bétail. Dans cette situation, l'OP investit dans des installations permettant de présenter le bétail et d'en faire le commerce. Ces infrastructures ainsi que leur exploitation nécessitent des coûts d'investissements importants si de gros volumes et des transactions commerciales régulières sont en jeu. Si l'on se trouve dans ce cas de figure (gros volumes, transactions

l'huile d'olive dans l'UE fondé sur les données RICA (en anglais), http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/Olive_oil%20report2000_2010.pdf, p. 57-76.

Pour consultation: Veuillez fournir des données supplémentaires sur les autres coûts, le cas échéant.

commerciales régulières et investissements importants), cela signifie que l'OP constitue le principal canal de vente pour ses membres, c'est-à-dire qu'il vend la majeure partie du bétail de ses membres (en termes de volumes). Cela garantit des économies d'échelle pour les ventes de bétail en permettant aux producteurs de toucher un plus grand nombre d'acheteurs, et ce plus rapidement, que s'ils agissaient individuellement. Cela peut également permettre de réduire les coûts des transactions tant pour les vendeurs que pour les acheteurs. Dans ce cas de figure, l'OP est donc susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels par rapport aux résultats qui pourraient être obtenus individuellement par les membres, de sorte que les conditions de la méthode simplifiée seraient remplies.

4. **L'organisation d'un centre de distribution** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Notamment, cela peut être le cas lorsque l'OP effectue les investissements nécessaires dans une infrastructure de distribution, telle qu'un centre de regroupement des veaux, et veille à la bonne utilisation et à l'entretien de celle-ci. L'OP supporte les coûts d'investissement initiaux du centre de distribution en procédant à l'achat ou à la planification et à la construction de cette infrastructure. L'OP supporte d'autres coûts d'investissement en modernisant l'infrastructure. Les investissements initiaux et autres investissements entraînent des coûts élevés s'ils portent sur des volumes importants. Les coûts d'exploitation de l'infrastructure sont également élevés lorsque des parts importantes des volumes de production de l'OP sont écoulées en utilisant cette infrastructure. Lorsque les activités de distribution concernent la majeure partie du bétail commercialisé par l'OP et qu'elles portent donc sur des volumes importants, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels. Cela garantit des économies d'échelle pour les ventes de bétail en permettant aux producteurs de toucher un plus grand nombre d'acheteurs, et ce plus rapidement, que s'ils agissaient individuellement. Cela peut également permettre de réduire les coûts des transactions pour les vendeurs et pour les acheteurs. Dans ce cas de figure, l'OP est donc susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels par rapport aux résultats qui pourraient être obtenus individuellement par les membres, de sorte que les conditions de la méthode simplifiée seraient remplies.

Pour consultation: *Existe-t-il des situations dans lesquelles la création d'un centre de distribution ou d'une infrastructure de vente ou/et l'organisation d'une plateforme de vente (y compris une plateforme de vente en ligne) entraîne des coûts et des volumes importants et est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans le secteur de la viande bovine? Veuillez préciser votre réponse.*

ii. Promotion conjointe

5. **La promotion conjointe** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. C'est par exemple le cas si une OP met au point et commercialise un produit à valeur ajoutée. Dans ce cas, la promotion conjointe constitue le volet commercial d'une stratégie intégrée de vente d'un tel produit à valeur ajoutée et l'activité de promotion conjointe figure parmi les diverses activités menées pour mettre en œuvre cette stratégie. L'OP peut différencier son produit sur la base, notamment, de la race, de l'alimentation des animaux, du système de production ou du lieu d'origine. L'OP définit le cahier des charges du produit et en garantit le respect. Pour cela, il est

nécessaire de mettre au point un ensemble approprié de spécifications, la planification du processus de production et le contrôle de la qualité en ce qui concerne ces spécifications, d'acheter les intrants nécessaires pour respecter le cahier des charges, etc. Les coûts d'une approche intégrée de ce type sont élevés, tant pour l'OP que pour ses membres s'ils veulent respecter le cahier des charges, lorsque cette approche concerne au moins une majorité des volumes commercialisés par l'OP. Dans cette situation, l'OP remplirait les conditions de la méthode simplifiée.

Pour consultation: *Existe-t-il des situations dans lesquelles la promotion conjointe, par exemple la promotion des produits génériques sans autres activités intégrées, entraîne des coûts et des volumes importants et est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans le secteur de la viande bovine? Veuillez préciser votre réponse.*

iii. Organisation conjointe du contrôle de la qualité

6. **L'organisation conjointe du contrôle de la qualité** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. C'est notamment le cas lorsqu'une OP garantit une qualité constante des produits élaborés par ses membres parce qu'un règlement ou une norme établie imposée par les acheteurs l'exige. L'OP contribue tout d'abord à l'obtention de produits de qualité en fournissant aide et conseils sur les processus de production. À cet effet, l'OP fournit des services tels que des conseils sur la race, l'amélioration de l'alimentation animale, l'application de meilleures techniques d'élevage, l'assistance en cas de problèmes de production dans l'exploitation et de questions de réglementation et d'inspection, qui permettent au producteur d'obtenir un produit de qualité. Ensuite, l'OP fournit des services vétérinaires (ses propres services ou ceux de sous-traitants) visant à garantir la sécurité sanitaire du produit (vaccination et autres mesures prophylactiques, surveillance des maladies, activités de reproduction, etc.) élevé par ses membres et commercialisé par l'OP. L'OP effectue en outre des tests qui servent soit à prouver aux organes de certification/contrôleurs indépendants que les produits satisfont aux exigences réglementaires ou standard ou/et à prouver à l'acheteur que les produits satisfont à ses exigences. Les coûts de ces activités sont élevés si celles-ci couvrent la majeure partie du bétail commercialisé par l'OP. Dans ce cas de figure, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels car les coûts seraient nettement plus élevés si un membre devait obtenir le même résultat seul. Par conséquent, l'OP remplirait les conditions de la méthode simplifiée.

iv. Utilisation conjointe des équipements ou des installations de stockage

7. **L'utilisation conjointe des équipements** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Cela peut notamment être le cas lorsque l'OP effectue les investissements nécessaires dans du gros matériel (par exemple, machines servant à la production d'aliments pour bétail comme des engins de récolte, des broyeurs) et lorsqu'elle veille à la bonne utilisation et à l'entretien de celui-ci. Dans ce cas, l'OP, dans un premier temps, supporte les coûts d'investissement en achetant les équipements (neufs ou d'occasion) destinés à l'élevage du bétail. Ensuite, l'OP supporte d'autres coûts relatifs à l'entretien et à la bonne utilisation de ces équipements (par exemple, en matière de formation). L'investissement initial et les autres coûts liés aux équipements génèrent des coûts élevés s'ils portent sur des volumes importants. Dans cette situation, les coûts d'utilisation des équipements sont élevés lorsque des parts importantes des volumes

commercialisés par l'OP sont produites à l'aide d'équipements à propriété conjointe. Par conséquent, lorsque les équipements sont utilisés pour produire la majeure partie du volume de la production de bétail commercialisée par l'OP, celle-ci est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels. De nouveaux équipements/engins sont souvent nécessaires pour augmenter la productivité et pour garantir que le produit réponde aux exigences du marché. Toutefois, certains producteurs n'ont pas les moyens d'acheter de nouveaux équipements en raison de l'importance des investissements nécessaires. C'est pourquoi l'utilisation conjointe des équipements peut permettre aux membres de réduire les coûts et d'augmenter leur productivité. Dans cette situation, l'OP remplirait les conditions de la méthode simplifiée.

Pour consultation: *Existe-t-il d'autres équipements importants que l'OP achèterait en vue d'une utilisation conjointe par ses membres et qui entraînent des coûts et des volumes importants, et sont susceptibles de générer des gains d'efficacité substantiels? Veuillez préciser votre réponse.*

8. **L'utilisation conjointe des installations de stockage** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Cela peut notamment être le cas lorsque l'OP effectue les investissements nécessaires dans des installations de stockage (pour l'alimentation des animaux par ex.) et lorsqu'elle veille à la bonne utilisation et à l'entretien de celles-ci. L'OP supporte les coûts d'investissement initiaux pour le stockage en procédant à l'achat ou à la planification et à la construction des installations. L'OP supporte d'autres coûts d'investissement liés au stockage en modernisant les installations. Les investissements initiaux et autres investissements entraînent des coûts élevés s'ils portent sur des volumes importants. Les coûts liés à l'utilisation des installations de stockage sont également élevés lorsque des parts importantes des volumes de la production de l'OP sont stockées dans ces installations. Lorsque les activités de stockage concernent la majeure partie du bétail commercialisé par l'OP et qu'elles sont donc significatives en termes de volumes, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels. La fourniture d'installations de stockage par l'OP peut entraîner une réduction des coûts par rapport à la situation dans laquelle les membres doivent investir individuellement dans le stockage. La possibilité de stocker le produit éventuellement pendant une période plus longue et pour des quantités plus importantes, sans être obligé de le livrer immédiatement à un tiers, permet aux membres de l'OP de vendre leurs produits lorsque les prix sont plus favorables et pas nécessairement au moment de la récolte lorsque l'offre est la plus élevée. Dans cette situation, l'OP remplirait les conditions de la méthode simplifiée.

Pour consultation: *Existe-t-il d'autres installations de stockage importantes (autres que celles susmentionnées destinées à l'alimentation du bétail) que une OP pourrait créer en vue d'une utilisation conjointe par ses membres, qui entraînent des coûts et des volumes importants et sont susceptibles de générer des gains d'efficacité substantiels? Veuillez préciser votre réponse.*

v. Gestion conjointe des déchets directement liés à la production de bétail sur pied

9. **La gestion conjointe des déchets** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. C'est notamment le cas si l'OP se charge de l'enlèvement, du stockage et de la réutilisation des déchets d'une manière durable (pour la

production d'énergie et de biogaz, les engrais, etc.) pour la majeure partie des déchets produits par le bétail commercialisé par l'OP. Dans cette situation, l'OP peut se charger de la gestion des déchets de manière plus efficace que si les membres s'en chargeaient individuellement. Par exemple, l'OP peut réaliser des économies d'échelle en transportant des volumes plus importants de déchets, en regroupant les chargements et en réduisant les coûts de déchargement et de manutention. Dans ce cas de figure, l'OP est donc susceptible de réduire les coûts de manière significative et de générer des gains d'efficacité substantiels par rapport aux résultats qui pourraient être obtenus individuellement par les membres, de sorte que les conditions de la méthode simplifiée seraient remplies.

vi. Acquisition conjointe des intrants

10. **L'acquisition conjointe des intrants** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Par exemple, cela peut être le cas si l'acquisition porte sur des volumes importants, car en l'occurrence, l'OP peut obtenir des réductions notables, de meilleures conditions de livraison et/ou conditions de crédit par rapport à ce qu'un producteur individuel pourrait obtenir. En outre, en achetant ces intrants pour son compte, l'OP peut assurer un stockage adéquat et/ou la livraison de ces produits aux membres. Lorsqu'une OP fournit à ses membres l'alimentation pour bétail, les animaux ou autres intrants tels que carburant et électricité, ces intrants représentent des coûts élevés⁵². Lorsqu'une OP acquiert un volume correspondant à celui nécessaire pour produire la majeure partie du bétail commercialisé conjointement, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels. Dans cette situation, l'OP remplirait les conditions de la méthode simplifiée.

Pour consultation: *Existe-t-il d'autres intrants importants (y compris des services) qui seraient achetés par une OP pour ses membres, qui entraînent des coûts et des volumes importants et dont l'acquisition conjointe est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans le secteur de la viande bovine? Veuillez préciser votre réponse.*

Secteur des grandes cultures

Application du test sur les gains d'efficacité substantiels

Description des activités conjointes visées à l'article 171 du règlement OCM, qui sont susceptibles de générer des gains d'efficacité substantiels dans le cadre de la méthode simplifiée

i. Distribution conjointe

⁵² En 2011, les coûts des aliments pour animaux représentaient, dans l'UE-27, 41 % des coûts de fonctionnement pour les éleveurs naisseurs et les éleveurs engraisseurs⁵², le coût des animaux achetés 22 % et les coûts de carburant et d'énergie 7 %, sur la base du rapport de 2012 sur les fermes d'élevage bovin dans l'UE fondé sur les données RICA. (en anglais)
http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/beef_report_2012.pdf, p.69.

Pour consultation: *Veuillez fournir des données supplémentaires sur les autres coûts, le cas échéant.*

1. La **distribution conjointe** peut inclure les activités suivantes: le transport conjoint, la création d'un centre de distribution ou d'une infrastructure de vente, et/ou l'organisation d'une plateforme de vente.
2. **Le transport conjoint** est susceptible de générer des gains d'efficience substantiels dans certaines situations. C'est par exemple le cas si l'OP organise des services de transport (routier, ferroviaire ou maritime) au départ des sites de récolte vers le site de stockage ou de transformation de l'acheteur, pour la majeure partie des volumes des cultures commercialisées par l'OP. Dans ce cas de figure, l'OP peut gérer le service de transport de manière plus efficace que s'il était géré individuellement par les membres. Par exemple, l'OP peut réaliser des économies d'échelle en transportant des volumes plus importants, en regroupant les chargements et en réduisant les coûts de déchargement et de manutention. Dans cette situation, l'OP est donc susceptible de réduire les coûts de manière significative et de générer des gains d'efficience substantiels par rapport à une situation dans laquelle les membres agissent individuellement de sorte que les conditions de la méthode simplifiée seraient remplies.

Pour consultation: *Existe-t-il des situations dans lesquelles la création d'un centre de distribution ou d'une infrastructure de vente ou/et l'organisation d'une plateforme de vente (y compris une plateforme de vente en ligne) entraîne des coûts et des volumes importants et est susceptible de générer des gains d'efficience substantiels dans le secteur des grandes cultures? Veuillez préciser votre réponse.*

ii. Promotion conjointe

3. **La promotion conjointe** est susceptible de générer des gains d'efficience substantiels dans certaines situations. C'est par exemple le cas si une OP met au point et commercialise un produit à valeur ajoutée. Dans ce cas, la promotion conjointe constitue le volet commercial d'une stratégie intégrée de vente d'un tel produit à valeur ajoutée et l'activité de promotion conjointe figure parmi les diverses activités menées pour mettre en œuvre cette stratégie. L'OP peut différencier son produit notamment sur la base de sa teneur en protéines, des semences utilisées, de l'utilisation d'engrais, de la teneur en humidité de la plante cultivée et de la taille à la livraison ou du lieu d'origine. L'OP définit le cahier des charges du produit et en garantit le respect. Pour cela, il est nécessaire de mettre au point un ensemble approprié de spécifications, la planification du processus de production et le contrôle de la qualité en ce qui concerne ces spécifications, d'acheter les intrants nécessaires pour respecter le cahier des charges, etc. Les coûts d'une approche intégrée de ce type sont conséquents tant pour l'OP que pour ses membres s'ils veulent respecter le cahier des charges, lorsque cette approche concerne au moins la majorité des volumes commercialisés par l'OP. Dans cette situation, l'OP remplirait les conditions de la méthode simplifiée.

Pour consultation: *Existe-t-il des situations dans lesquelles la promotion conjointe, par exemple la promotion des produits génériques sans autres activités intégrées, entraîne des coûts et des volumes importants et est susceptible de générer des gains d'efficience substantiels dans le secteur des grandes cultures? Veuillez préciser votre réponse.*

iii. Organisation conjointe du contrôle de la qualité

4. **L'organisation conjointe du contrôle de la qualité** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. C'est notamment le cas lorsqu'une OP garantit une qualité constante des produits élaborés par ses membres parce qu'un règlement ou une norme établie imposée par les acheteurs l'exigent. L'OP contribue tout d'abord à l'obtention de produits de qualité en fournissant aide et conseils sur les processus de production. À cet effet, l'OP fournit des services de terrain tels que des conseils sur des méthodes plus performantes d'application de produits chimiques et d'engrais, ainsi que sur l'application des meilleures techniques, par exemple pour le billonnage, la fertilisation, le repiquage, le contrôle phytosanitaire, etc. et/ou des conseils en cas de problèmes de production dans l'exploitation et de questions de réglementation et d'inspection, qui permettent au producteur d'obtenir un produit de qualité. Ensuite, l'OP procède également à des tests en laboratoire (qu'elle effectue elle-même ou qui sont effectués par des sous-traitants) afin de vérifier la qualité de la culture (protéines, humidité, taille des semences, impuretés, etc.) produite par ses membres et qui sera commercialisée par l'OP. Ces tests servent à prouver aux organes de certification/contrôleurs indépendants que les produits satisfont aux exigences réglementaires ou standard ou/et à prouver à l'acheteur que les produits satisfont à ses exigences. Les coûts de ces activités sont élevés si celles-ci couvrent la majeure partie des volumes des cultures commercialisées par l'OP. Dans ce cas, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels car les coûts seraient nettement plus élevés si un membre devait obtenir le même résultat seul. Par conséquent, l'OP remplirait les conditions de la méthode simplifiée.

v. Utilisation conjointe des équipements ou des installations de stockage

5. **L'utilisation conjointe des équipements** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Cela peut notamment être le cas lorsque l'OP effectue les investissements nécessaires dans du gros matériel agricole (par exemple, engin de récolte, séchoir) et lorsqu'elle veille à la bonne utilisation et à l'entretien de celui-ci. Dans ce cas, l'OP, dans un premier temps, supporte les coûts d'investissement en achetant les équipements (neufs ou d'occasion) destinés à produire des grandes cultures et/ou à gérer la récolte. Ensuite, l'OP supporte d'autres coûts relatifs à l'entretien et à la bonne utilisation des équipements (par exemple, en matière de formation). L'investissement initial et les autres coûts liés aux équipements génèrent des coûts élevés s'ils portent sur des volumes importants. Dans cette situation, les coûts d'utilisation des équipements sont élevés si des parts importantes des volumes commercialisés par l'OP sont produites à l'aide d'équipements à propriété conjointe. Par conséquent, lorsque les équipements sont utilisés pour produire la majeure partie du volume des cultures commercialisées par l'OP, celle-ci est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels. De nouveaux équipements/engins sont souvent nécessaires pour augmenter la productivité et pour garantir que le produit réponde aux exigences du marché. Toutefois, certains producteurs n'ont pas les moyens d'acheter de nouveaux équipements en raison de l'importance des investissements nécessaires. C'est pourquoi l'utilisation conjointe des équipements peut permettre aux membres de réduire les coûts et d'augmenter leur productivité. Dans cette situation, l'OP remplirait les conditions de la méthode simplifiée.

6. **L'utilisation conjointe des installations de stockage** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Cela peut notamment être le cas lorsque l'OP effectue les investissements nécessaires dans des installations de stockage et lorsqu'elle veille à la bonne utilisation et à l'entretien de celles-ci. L'OP supporte les coûts d'investissement initiaux liés au stockage en procédant à l'achat ou à la planification et à la construction des installations. L'OP supporte d'autres coûts d'investissement liés au stockage en modernisant les installations. Les investissements liés au stockage génèrent des coûts élevés s'ils portent sur des volumes importants. Les coûts d'utilisation des installations de stockage sont également élevés si des parts importantes de la production de l'OP sont stockées dans ces installations. Lorsque les activités de stockage concernent la majeure partie des cultures commercialisées par l'OP et qu'elles sont donc significatives en termes de volumes, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels. La fourniture d'installations de stockage par l'OP peut entraîner une réduction des coûts par rapport à une situation dans laquelle les membres doivent investir individuellement dans le stockage. La possibilité de stocker le produit éventuellement pendant une période plus longue et pour des quantités plus importantes, sans être obligé de le livrer immédiatement, permet aux membres de l'OP de vendre leurs produits lorsque les prix sont plus favorables et pas nécessairement au moment de la récolte lorsque l'offre est la plus élevée. Dans cette situation, l'OP remplirait les conditions de la méthode simplifiée.

vi. Acquisition conjointe des intrants

7. **L'acquisition conjointe des intrants** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Par exemple, cela peut être le cas si l'acquisition porte sur des volumes importants car, en l'occurrence, l'OP peut obtenir des réductions notables, de meilleures conditions de livraison et/ou conditions de crédit par rapport à ce qu'un producteur individuel pourrait obtenir. Outre l'achat de ces intrants à son compte, l'OP peut assurer un stockage adéquat et/ou la livraison de ces produits. Lorsqu'une OP fournit à ses membres des engrais, des pesticides ou de l'énergie (carburants, électricité), ces intrants représentent des coûts élevés⁵³. Lorsqu'une OP acquiert un volume correspondant à celui nécessaire pour produire la majeure partie des cultures commercialisées conjointement, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels. Dans cette situation, l'OP remplirait les conditions de la méthode simplifiée.

Pour consultation: *Existe-t-il d'autres intrants importants (y compris les services) qui seraient achetés par une OP pour ses membres, qui entraînent des coûts et des volumes importants et dont l'acquisition conjointe est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans le secteur des grandes cultures? Veuillez préciser votre réponse.*

⁵³ Dans l'UE-27, le coût des engrais représentait, pour le blé, le blé dur, l'orge et le maïs en moyenne 24 % des coûts de fonctionnement en 2011, les pesticides 11 % et les coûts de carburant et d'énergie 17 %, sur la base du rapport de 2013 sur les exploitations céréalières dans l'UE fondé sur les données RICA (en anglais), http://ec.europa.eu/agriculture/rca/pdf/cereal_report_2013_final.pdf, p. 26-79.

Pour consultation: *Veuillez fournir des données supplémentaires sur d'autres cultures, le cas échéant.*

- (76) Enfin, si une OP ne remplit pas les conditions énoncées dans la méthode simplifiée, elle peut démontrer par une méthode alternative qu'elle répond néanmoins aux critères du test sur les gains d'efficacité substantiels.

La méthode alternative

- (77) Si une OP ne remplit pas les conditions de la méthode simplifiée, elle peut recourir à une méthode alternative pour évaluer sa conformité avec le test sur les gains d'efficacité substantiels. Cela peut s'expliquer par le fait que si les conditions de la méthode simplifiée n'ont pu être remplies, l'OP estime néanmoins qu'elle remplit les critères fixés par le test sur les gains d'efficacité substantiels, ou encore par le fait que l'OP se trouve dans une situation non couverte par la méthode simplifiée: il se peut que l'OP exerce des activités non couvertes par la méthode simplifiée ou qu'elle n'exerce pas encore d'activité renforçant l'efficacité, notamment lors de la création de nouvelles OP, lorsque les OP ont l'intention de développer de nouvelles activités d'intégration, etc.
- (78) La méthode alternative consiste à évaluer toutes les activités de l'OP pour déterminer si certaines activités sont susceptibles de générer des gains d'efficacité substantiels de sorte que l'OP contribue de manière générale à la réalisation des objectifs de la PAC. Les présentes lignes directrices fournissent des orientations sur la méthode alternative sans toutefois couvrir tous les aspects possibles d'une telle évaluation compte tenu de son caractère ponctuel.
- (79) Certaines activités, autres que celles énumérées aux articles 169, 170 et 171, paragraphe 1, point a), du règlement OCM sont susceptibles de générer des gains d'efficacité. Dans ces cas, il est nécessaire d'évaluer, sur la base des données de la situation spécifique, si certaines activités d'une OP sont susceptibles de générer des gains d'efficacité substantiels de sorte que ces activités contribuent de manière générale à la réalisation des objectifs de la PAC⁵⁴.

Pour consultation: *Il semble que les OP peuvent mener certaines activités qui ne sont pas énumérées au paragraphe 1, point a), des articles 169, 170 et 171, du règlement OCM. Par exemple, certaines OP fournissent des services de formation (notamment pour améliorer la productivité) ou des services d'aide financière (par exemple, des assurances). Existe-t-il des situations dans lesquelles ces services ou d'autres non énumérés au paragraphe 1, point a), des articles 169, 170 et 171, du règlement OCM sont susceptibles de générer des gains d'efficacité substantiels?*

- (80) La méthode alternative peut aussi s'appliquer lorsqu'une OP s'est engagée à investir dans des activités renforçant l'efficacité mais qui requièrent du temps pour que l'investissement porte pleinement ses fruits, et qu'entre-temps, l'OP procède à une vente

⁵⁴ Si les critères pris en compte par la méthode simplifiée sont respectés (en termes de volumes et de coûts tels que décrits ci-dessus), il est probable que les critères du test sur les gains d'efficacité substantiels soient remplis également dans ce type de situation. Dans le cas contraire, il serait nécessaire d'évaluer le test sur les gains d'efficacité substantiels sur la base des données de la situation spécifique afin de s'assurer que les activités d'une OP génèrent des gains d'efficacité substantiels de sorte qu'elles contribuent de manière générale à la réalisation des objectifs de la PAC.

conjointe afin d'affirmer sa présence sur le marché et de garantir la viabilité des investissements qu'elle effectue. Dans ces conditions, il serait nécessaire que l'OP prouve son engagement financier à mener l'activité et qu'elle montre qu'il ne s'agit que d'une question de temps avant qu'elle n'entreprenne cette activité en raison des inévitables délais de mise en œuvre (p. ex. construction d'une installation). Si l'OP peut prouver cet engagement, il est nécessaire d'évaluer, sur la base des données de la situation spécifique, si certaines nouvelles activités d'une OP génèrent des gains d'efficacité substantiels de sorte qu'elles contribuent de manière générale à la réalisation des objectifs de la PAC⁵⁵. Si le cas en question concerne des activités énumérées au paragraphe 1, point a), des articles 169, 170 et 171, du règlement OCM, l'évaluation peut se faire de la même manière que l'évaluation procédant de la méthode simplifiée en fonction du type et de l'importance (en termes de volumes et de coûts) des activités programmées. Si le cas en question concerne des activités qui ne sont pas énumérées au paragraphe 1, point a), des articles 169, 170 et 171 du règlement OCM, l'évaluation se fera au cas par cas. Si, dans la pratique, l'activité ne peut finalement se concrétiser en raison d'un événement échappant au contrôle de l'OP, l'OP peut néanmoins bénéficier de la dérogation pendant un laps de temps nécessaire après la survenance de l'événement afin de liquider les activités compromettant les objectifs de la PAC (pour les grandes cultures, voir l'exemple au point 3.3.).

2.4.4 Conditions régissant les relations entre l'OP et ses membres producteurs

- (81) La dérogation ne dépend pas du fait qu'il y ait ou non un transfert de la propriété du (des) produit(s) concerné(s) des producteurs à l'OP dans la mesure où elle s'applique aux OP dans les deux cas de figure⁵⁶
- (82) Toutefois, la dérogation impose deux exigences en ce qui concerne les relations entre l'OP et ses membres⁵⁷:
 - a. Les producteurs concernés ne sont membres d'aucune autre OP négociant également des contrats de ce type en leur nom. En d'autres termes, il faut que le producteur n'accorde à aucune autre OP le mandat de mener des négociations contractuelles concernant ses produits joints à ceux d'autres producteurs. Le producteur peut toutefois vendre en parallèle ces produits directement sur le marché et peut également vendre d'autres produits par l'intermédiaire d'une autre OP.

⁵⁵ Si les conditions requises par la méthode simplifiée sont respectées (en termes de volumes et de coûts tels que décrits ci-dessus), il est probable que les critères du test sur les gains d'efficacité substantiels soient remplis également dans ce type de situation. Dans le cas contraire, il serait nécessaire d'évaluer le test sur les gains d'efficacité substantiels, sur la base des données de la situation spécifique afin de déterminer si les activités d'une OP génèrent des gains d'efficacité substantiels de sorte qu'elles contribuent de manière générale à la réalisation des objectifs de la PAC.

⁵⁶ Articles 169, 170 et 171, paragraphe 2, point a), du règlement OCM.

⁵⁷ Articles 169, 170 et 171, paragraphe 2, points e) et f), du règlement OCM.

- b. L'OP peut mener des négociations dès lors que le produit en question n'est pas concerné par une obligation d'être fourni découlant de l'affiliation d'un producteur à une coopérative qui n'est pas elle-même membre de l'OP concernée, conformément aux conditions définies dans les statuts de la coopérative ou dans les règles et les décisions prévues par lesdits statuts ou qui en découlent. Les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM ne peuvent, dès lors, servir de base pour invoquer le non-respect d'une obligation existante de fournir des structures coopératives.

2.4.5 Un plafonnement de la production faisant l'objet de négociations contractuelles

- (83) La dérogation est soumise à des limites quantitatives⁵⁸.
- (84) Dans les secteurs de la viande bovine et des grandes cultures, la dérogation s'applique à condition que le volume du produit faisant l'objet des négociations contractuelles menées par une OP spécifique, et élaboré dans tout État membre n'excède pas 15 % de la production nationale totale de chaque produit visé respectivement à l'article 170, paragraphe 1, points a) et b), et à l'article 171, paragraphe 1, points a) à l), du règlement OCM.
- (85) Dans le secteur de l'huile d'olive, la dérogation n'est applicable que si le volume de la production d'huile d'olive faisant l'objet des négociations contractuelles menées par une OP spécifique, et produit dans tout État membre, n'excède pas 20 % du marché en cause, en distinguant l'huile d'olive destinée à la consommation humaine et l'huile d'olive destinée à d'autres utilisations. Ces lignes directrices donnent des informations détaillées afin d'identifier le marché en cause dans la section spécifique concernant le secteur de l'huile d'olive.
- (86) Les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM font référence à la production «dans tout État membre » afin de limiter le pouvoir sur le marché. En conséquence, si les négociations menées par une OP au nom de ses membres concernent l'approvisionnement dans plusieurs États membres, les volumes de production dans chaque État membre ne devraient pas dépasser plus de 15 % de la production nationale de la viande bovine et des grandes cultures et 20 % du marché en cause pour l'huile d'olive.
- (87) La Commission a publié les données sur le volume de production des produits concernés dans les États membres, dans le Journal officiel de l'Union européenne (JO C 256 du 7 août 2014, p. 1-4)⁵⁹. Ces informations sont également accessibles sur le site internet de la Commission⁶⁰.

⁵⁸ Articles 169, 170 et 171, paragraphe 2, point c), du règlement OCM.

⁵⁹ Huile d'olive:
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2803%29&from=FR>
Grandes cultures:
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2801%29&from=FR>

2.4.6 Obligation de notification

- (88) La dérogation impose⁶¹ à l'OP de notifier aux autorités compétentes de l'État membre dans lequel elle exerce ses activités le volume de production des produits concernés faisant l'objet des négociations qu'elle mène au nom de ses membres. Les autorités compétentes respectives sont déterminées par chaque État membre.

[Document de référence qui sera publié par la Commission]

2.5 Garanties

- (89) Les articles 169, 170 et 171, paragraphe 5, du règlement OCM prévoient un mécanisme de sauvegarde, qui permet aux autorités de concurrence des États membres de décider dans des cas particuliers que des négociations spécifiques menées par l'OP devraient être rouvertes ou ne devraient pas avoir lieu.
- (90) Les autorités de concurrence des États membres peuvent intervenir même si les seuils quantitatifs (15 % de la production nationale totale de produits dans le secteur de la viande bovine ainsi que dans le secteur des grandes cultures, ou 20 % du marché en cause dans le secteur de l'huile d'olive) à respecter par les OP pour pouvoir entamer des négociations sont pleinement respectés.
- (91) Le mécanisme de sauvegarde peut être appliqué par l'autorité de concurrence d'un État membre dans les trois cas suivants:
- a. si elle le juge nécessaire afin d'éviter l'exclusion de la concurrence; ou
 - b. si elle estime que le produit faisant l'objet des négociations fait partie d'un marché distinct en raison des caractéristiques particulières du produit ou de l'usage auquel il est destiné, et que ces négociations collectives porteraient sur plus de 15 % de la production nationale totale de ce marché⁶²; ou
 - c. si elle estime que les objectifs de la PAC sont menacés.
- (92) Dans les trois cas, l'intervention des autorités de concurrence compétentes au titre des articles 169, 170 et 171 du règlement OCM n'a pas le caractère d'une sanction pour infraction aux règles de concurrence, mais est plutôt considérée comme une mesure de prévention.

Viande bovine:

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2802%29&from=FR>

⁶⁰ Huile d'olive: http://ec.europa.eu/agriculture/olive-oil/legislation/index_fr.htm

Viande bovine: http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/policy-instruments/index_fr.htm

Grandes cultures: http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/legislation/index_fr.htm

⁶¹ Articles 169, 170 et 171, paragraphe 2, point g), du règlement OCM.

⁶² Cette possibilité ne s'applique qu'au secteur de la viande bovine et au secteur des grandes cultures, et pas au secteur de l'huile d'olive, où seules les conditions a. ou c. sont pertinentes.

- (93) Tant que l'autorité de concurrence compétente n'a pas décidé que des négociations devraient être rouvertes ou ne devraient pas avoir lieu, les négociations menées par des OP conformément aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM sont considérées ne pas porter atteinte à ces mêmes articles. En conséquence, les négociations menées par des OP qui remplissent les conditions énoncées aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM, avant qu'une telle décision ne soit adoptée, ne peuvent être sanctionnées en vertu du droit général de la concurrence de l'UE. Toutefois, après que l'autorité de la concurrence compétente a décidé que les négociations en question devraient être rouvertes ou ne devraient pas avoir lieu, la dérogation n'est plus valable. En conséquence, si après la date d'adoption de la décision l'OP ne respecte pas la décision de l'autorité de concurrence compétente et continue les négociations ou poursuit la mise en œuvre des contrats conclus, des procédures peuvent être ouvertes en ce qui concerne le comportement de l'OP, en vertu du droit général de la concurrence.

2.5.1 Exclusion de la concurrence

- (94) En ce qui concerne le premier cas, lorsque l'autorité de la concurrence compétente intervient pour éviter l'exclusion de la concurrence, les ventes/les contrats d'une OP négociés au nom de ses membres peuvent pleinement satisfaire aux conditions énoncées aux articles 169, 170 et 171, du règlement OCM, mais contenir des clauses qui restreignent la concurrence au-delà de ce qui est nécessaire pour permettre la concentration de l'offre, c'est-à-dire des négociations contractuelles (à savoir des clauses non incluses comme conditions dans les articles 169, 170 et 171, du règlement OCM, par exemple une clause d'exclusivité qui pourrait avoir des effets anticoncurrentiels sur un marché comptant un nombre limité d'opérateurs qui bénéficient tous de conditions d'exclusivité).
- (95) Lorsque l'autorité de concurrence compétente intervient pour empêcher l'exclusion de la concurrence, elle vise à protéger la rivalité entre les producteurs et les processus concurrentiels. Ce type d'analyse tient compte à la fois de la concurrence réelle et de la concurrence potentielle⁶³. La concurrence pourrait être exclue si l'un de ses principaux paramètres était complètement éliminé sur un marché donné; ceci est particulièrement valable pour la concurrence par les prix⁶⁴ ou la concurrence dans le domaine de l'innovation. D'autres éléments ont une incidence sur l'analyse de l'élimination de la concurrence, à savoir: les parts de marché dans le contexte plus large de l'analyse de la capacité réelle des concurrents à faire face à la concurrence et leurs incitations à cet

⁶³ Par exemple, l'arrêt du 28 février 2002 dans l'affaire T-395/94, *Atlantic Container Line/Commission*, ECLI:EU:T:2002:49, point 330.

⁶⁴ Par exemple, l'arrêt dans l'affaire *Metro/Commission*, 26/76, ECLI:EU:C:1977:167, point 21: «... *Que la concurrence par les prix, pour importante qu'elle soit, de sorte qu'elle ne peut jamais être éliminée, ne constitue toutefois pas la seule forme efficace de concurrence ni celle à laquelle doit, en toutes circonstances, être accordée une priorité absolue. Que les compétences octroyées à la Commission par l'article 85, paragraphe 3, démontrent que les nécessités du maintien d'une concurrence efficace peuvent être conciliées avec la sauvegarde d'objectifs de nature différente, et que, dans ce but, certaines restrictions de concurrence sont admissibles lorsqu'elles sont indispensables à la réalisation de ces objectifs et n'aboutissent pas à éliminer la concurrence pour une partie substantielle du marché commun.*».

effet⁶⁵; la réduction de la concurrence introduite par les négociations contractuelles concernées; la capacité à mettre en œuvre et à maintenir des augmentations de prix; les barrières aux nouvelles entrées. Pour de plus amples détails sur l'évaluation de l'exclusion de la concurrence voir (par analogie) le point 3.5 des lignes directrices concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité [*actuellement article 101, paragraphe 3, du TFUE*]⁶⁶.

- (96) Si toutefois, les contrats d'approvisionnement d'une OP conclus au nom de ses membres ne remplissent pas les conditions énoncées aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM, et qu'ils ne contiennent pas de clauses limitant la concurrence au-delà de ce qui est nécessaire pour permettre la concentration de l'offre prévue par ces articles, il n'y a pas d'infraction à l'article 101 du TFUE.

2.5.2 *Marché de produits en cause de plus petite taille avec des effets anticoncurrentiels*

- (97) En ce qui concerne le deuxième cas, l'autorité de concurrence peut décider que des négociations devraient être rouvertes ou ne devraient pas avoir lieu si elle constate que:
- le marché des produits en cause (non géographique) faisant l'objet de négociations relatives au secteur de la viande bovine ou des grandes cultures est plus petit que celui défini dans les articles 170 et 171 du règlement OCM;
 - les négociations en question auraient un effet anticoncurrentiel sur ces marchés de plus petite taille.

Cette règle ne s'applique pas au secteur de l'huile d'olive, où le marché en cause n'est pas défini à l'article 169 du règlement OCM.

2.5.3 *Les objectifs de la PAC sont menacés*

- (98) Le troisième cas, où l'autorité de concurrence peut intervenir, est lié aux constatations selon lesquelles les objectifs de la PAC sont menacés par une plus grande intégration des activités des OP. On pourrait rencontrer un tel cas de figure lorsqu'une OP a effectué une auto-évaluation sur la base de la méthode simplifiée. En vertu de cette méthode, il est supposé que si les critères pertinents sont remplis, les activités de l'OP contribuent de manière générale à la réalisation des objectifs de la PAC. Une autorité de concurrence peut constater qu'en réalité cela n'est pas le cas, même si les critères sont remplis.
- (99) Au cas où les négociations menées par les OP ne concernent qu'un État membre, des mesures de sauvegarde seront appliquées par l'autorité nationale de concurrence de

⁶⁵ Il convient de rappeler à cet égard que les entités bénéficiant de la dérogation sont soumises aux seuils applicables au pouvoir de marché, à savoir 15 % de la production nationale pour la viande bovine et les grandes cultures, et 20 % du marché en cause pour l'huile d'olive.

⁶⁶ Communication de la Commission - Lignes directrices sur l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité [*actuellement l'article 101, paragraphe 3, du TFUE*], JO C n° 101 du 27.4.2004, p.97.

l'État membre concerné. Au cas où les négociations menées par les OP concernent plusieurs États membres, des mesures de sauvegarde seront appliquées par la Commission européenne.

3. Sections spécifiques par secteur

3.1. Huile d'olive

3.1.1 Exemples d'application de la dérogation dans le secteur de l'huile d'olive

(100) La présente section des lignes directrices porte sur l'application pratique des règles spécifiques du règlement OCM dans le secteur agricole de l'huile d'olive, à travers les exemples ci-dessous.

(101) **Exemple** de l'évaluation de la conformité avec l'article 169 du règlement OCM d'une OP active dans le secteur de l'huile d'olive, où la dérogation est applicable:

Situation: Dans une région donnée, plusieurs OP qui produisent de l'huile d'olive en transformant des olives fournies par leurs membres ont été créées en parallèle par un certain nombre d'oléiculteurs. Les OP achètent également des produits phytosanitaires, des engrais, des équipements, etc. pour leurs membres, et assurent le contrôle de la qualité de la production d'olives.

Les OP ont à leur tour créé une OP de second rang à laquelle elles fournissent la totalité de leur production. L'OP de second rang effectue le transport des différentes huiles d'olive produites par l'OP de premier rang vers ses locaux où elles sont mélangées et mises en bouteille (lorsqu'elles ne sont pas vendues en vrac). L'OP de second rang négocie les contrats d'approvisionnement conclus avec les détaillants au nom de ses membres, c'est-à-dire qu'elle mène des négociations contractuelles. Elle exerce également des activités de commercialisation et de promotion. Par ailleurs, elle donne des conseils phytosanitaires et effectue le contrôle de la qualité pour le compte des producteurs/membres de l'OP de premier rang. L'OP de premier rang et l'OP de second rang sont toutes deux reconnues par l'État membre concerné, conformément aux exigences du règlement OCM. Le volume d'huile d'olive qui est couvert par les négociations contractuelles menées par l'OP de second rang représente 17,4 % du marché en cause. L'OP de second rang, qui mène des négociations contractuelles, a notifié le volume d'huile d'olive faisant l'objet de négociations contractuelles aux autorités nationales.

Analyse: L'OP de second rang a été reconnue en tant qu'OP ou en tant qu'AOP, selon les règles applicables dans l'État membre concerné. L'OP de second rang concentre l'offre et met l'huile d'olive sur le marché. L'OP de premier rang et l'OP de second rang réalisent des activités qui sont susceptibles de générer des gains d'efficacité telles qu'énumérées à l'article 169 du règlement OCM. Les activités pertinentes de l'OP de premier rang sont la production conjointe, l'acquisition conjointe des intrants, l'organisation conjointe du contrôle de la qualité et les activités pertinentes de l'OP de second rang sont le transport conjoint, la mise en bouteille, l'organisation conjointe du contrôle de la qualité, la commercialisation et la promotion conjointes. Conformément à la méthode simplifiée du test sur les gains d'efficacité substantiels, ces activités sont susceptibles de générer des gains d'efficacité. Les activités couvrent également la totalité des volumes faisant l'objet de négociations contractuelles. Il est

donc permis de conclure que les critères du test sur les gains d'efficacité substantiels seraient respectés dans le cadre de la méthode simplifiée. Le volume d'huile d'olive qui est couvert par les négociations contractuelles menées par l'OP de second rang n'excède pas 20 % du marché en cause. Le volume d'huile d'olive faisant l'objet de négociations contractuelles a été notifié aux autorités nationales. Ainsi, la dérogation s'applique aux activités des négociations contractuelles menées par l'OP de second rang.

- (102) **Exemple** de l'évaluation de la conformité avec l'article 169 du règlement OCM d'une OP active dans le secteur de l'huile d'olive, où la dérogation n'est pas applicable:

Situation: Plusieurs producteurs d'huile d'olive (huileries d'olive) décident de vendre conjointement une partie de leur production d'huile d'olive en vrac à plusieurs embouteilleurs; ils vendent le reste de leur production respective séparément à d'autres clients. Les producteurs d'huile d'olive créent une OP pour mener les négociations contractuelles en leur nom avec plusieurs embouteilleurs. Dans le but d'approvisionner un des embouteilleurs (le client le plus important), l'OP sous-traite les services de transport pour 30 % du volume total de l'huile d'olive faisant l'objet des négociations contractuelles de l'OP. Le transport de l'huile d'olive vers les autres embouteilleurs n'est pas effectué par l'OP; les clients (les embouteilleurs) organisent le transport eux-mêmes.

Analyse: L'unique activité renforçant l'efficacité effectuée par l'OP est le transport conjoint destiné à l'approvisionnement en huile d'olive de l'un des embouteilleurs. Le transport conjoint figure à l'article 169 du règlement OCM parmi les activités qui sont susceptibles de générer des gains d'efficacité substantiels. Dans le cas présent, le transport conjoint porte sur un volume d'huile d'olive nettement inférieur aux 50 % faisant l'objet de négociations contractuelles menées par l'OP. Dans le cadre de la méthode simplifiée, il porte sur des volumes d'huile d'olive insuffisants qui ne permettent pas de répondre aux critères du test sur les gains d'efficacité substantiels. Les activités de transport ne sont pas susceptibles de générer des gains d'efficacité substantiels et il est donc peu probable que les négociations contractuelles menées par l'OP répondent aux critères d'application de la dérogation.

3.1.2 Définition du marché en cause dans le secteur de l'huile d'olive

- (103) La dérogation impose de définir le marché de produits et le marché géographique en cause pour la vente en gros d'huile d'olive afin que les OP puissent déterminer si elles respectent le seuil de part de marché fixé par la dérogation⁶⁷.
- (104) Les marchés en cause doivent être évalués au cas par cas et la Commission a fourni des orientations sur la manière de définir les marchés en cause dans sa communication sur la définition du marché en cause⁶⁸. Il n'est pas possible pour la Commission de fournir des définitions précises des marchés en cause pour le secteur de l'huile d'olive; toutefois, afin d'aider les producteurs à mettre en œuvre la dérogation, les présentes lignes directrices fournissent des orientations spécifiques au secteur en se fondant sur les

⁶⁷ Voir la section 2.4.5 Un plafonnement de la production faisant l'objet de négociations contractuelles.

⁶⁸ Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence (JO C 372 du 9.12.1997, p. 5).

informations dont dispose la Commission au moment de l'adoption de ces lignes directrices⁶⁹. Les marchés en cause peuvent évoluer dans le temps, notamment en raison de l'évolution du marché.

- (105) La question est de définir le marché de produits et le marché géographique en cause pour la vente en gros de l'huile d'olive. Sur ce marché, les vendeurs sont en substance des producteurs et des négociants, tandis que les acheteurs sont essentiellement des négociants, des fabricants, des détaillants, des clients industriels et des clients du secteur hôtelier et de la restauration.

a) Le marché de produits en cause

- (106) Tout d'abord, le marché de produits en cause pour le secteur de l'huile d'olive semble se distinguer des marchés de produits pour les autres huiles alimentaires étant donné, entre autres, les différences de caractéristiques, de prix et d'usages de ces produits. De plus, il n'est pas nécessaire de définir des marchés distincts pour les différents types d'huile d'olive (vierge extra, vierge et autres huiles à base d'olives⁷⁰) vu le degré élevé de substitution entre ces catégories. En outre, compte tenu de l'organisation des circuits de vente, il peut être indiqué de définir trois marchés distincts:

- huile d'olive destinée au commerce de détail;
- huile d'olive destinée aux clients industriels, et
- huile d'olive destinée aux clients du secteur hôtelier et de la restauration.

Enfin, il ne saurait être exclu que, sur le marché de l'huile d'olive destinée au commerce de détail, les marques de distributeurs et les produits de marque constituent des marchés de produits distincts.

- (107) Les éléments communs décrits ci-dessus de segmentation du marché n'excluent pas la définition de marchés plus étroits de produits.

b) Le marché géographique en cause

- (108) D'un point de vue géographique, le marché en cause pour l'offre d'huile d'olive ne semble pas être plus étroit que le marché national et pourrait même se situer à l'échelle de l'EEE en ce qui concerne les trois circuits de vente, à savoir l'offre d'huile d'olive aux détaillants, aux clients industriels et au secteur de l'hôtellerie et de la restauration.

3.2. Secteur de la viande bovine

3.2.1 Exemples d'application de la dérogation dans le secteur de la viande bovine

⁶⁹ Il s'agit notamment des enquêtes antérieures, menées par les autorités de concurrence (affaires de la DG Concurrence de la Commission européenne et de l'ANC espagnole), ainsi que des informations recueillies par la Commission auprès des opérateurs.

⁷⁰ Règlement d'exécution (UE) n° 29/2012 de la Commission du 13 janvier 2012 relatif aux normes de commercialisation de l'huile d'olive (JO L 12 du 14.1.2012, p. 14), tel que modifié.

(109) La présente section des lignes directrices porte sur l'application pratique des règles spécifiques du règlement OCM dans le secteur agricole de la viande bovine, à travers les exemples ci-dessous.

(110) **Exemple** de l'évaluation de la conformité avec l'article 170 du règlement OCM d'une OP active dans le secteur de la viande bovine, où la dérogation est applicable:

Situation: Une OP reconnue procède à la vente conjointe de la totalité (100 %) de la production bovine de ses membres pour la fourniture de bétail sur pied destiné à l'abattage. La vente représente une part de marché de 1,3 % de l'ensemble de la production de viande bovine nationale dans l'État membre en question. Outre les ventes conjointes, l'OP organise la collecte et le transport de tous les bovins (100 %) vendus pour le compte de ses membres destinés à l'abattage, ce qui représente 17 % des coûts de production et de mise sur le marché du produit. En outre, l'OP fournit à ses membres la majeure partie de l'alimentation pour animaux et des médicaments qu'ils utilisent, ce qui représente environ 9 % du coût de production.

Analyse: L'OP concentre l'offre et commercialise le bétail sur pied. L'OP réalise des activités qui sont susceptibles de générer des gains d'efficacité telles que celles énumérées à l'article 170 du règlement OCM: en premier lieu, le transport conjoint de bovins et ensuite, l'acquisition conjointe des intrants tels que les aliments pour animaux et les médicaments. Le transport conjoint effectué par l'OP concerne plus de la moitié des volumes commercialisés par l'OP (en l'espèce 100 % du bétail); il semble donc que l'OP réponde aux critères du test sur les gains d'efficacité substantiels prévu dans le cadre de la méthode simplifiée. En ce qui concerne l'acquisition conjointe des intrants, aucune évaluation n'est requise puisqu'il semble que l'OP réponde aux critères du test sur les gains d'efficacité substantiels prévu dans le cadre de la méthode simplifiée. L'OP vend nettement moins de 15 % de la production nationale totale de bétail sur pied. Par conséquent, la dérogation s'applique aux négociations contractuelles menées par l'OP.

(111) **Exemple** de l'évaluation de la conformité avec l'article 170 du règlement OCM d'une OP active dans le secteur de la viande bovine, où la dérogation n'est pas applicable:

Situation: Une OP reconnue procède à la vente conjointe de 80 % de la production bovine de ses membres pour la fourniture de bétail sur pied destiné à l'abattage. La vente représente une part de marché de 6 % de l'ensemble de la production de viande bovine nationale dans l'État membre en question. Outre les ventes conjointes, l'OP organise des campagnes de promotion conjointe pour le compte de ses membres sous la forme de publicités générales publiées dans le journal local sur le bétail appartenant à ses membres. L'activité de promotion conjointe couvre l'ensemble des produits vendus conjointement par l'OP.

Analyse: L'OP concentre l'offre et commercialise le bétail sur pied. L'OP exerce une activité qui est susceptible de générer des gains d'efficacité telles que celles énumérées à l'article 170 du règlement OCM: la promotion conjointe. Cette activité concerne la totalité des volumes vendus conjointement; cependant, il semble que l'activité conjointe ne réponde pas aux critères du test sur les gains d'efficacité substantiels. Dans le cas présent, il semble que l'OP ne fournit pas un produit à valeur ajoutée mais ne fait que promouvoir le produit élaboré par ses membres en recourant à des publicités générales. En fin de compte, dans cet exemple, l'activité de promotion seule n'est pas susceptible de

générer des gains d'efficacité substantiels, et il est peu probable que la dérogation s'applique aux négociations contractuelles menées par l'OP.

3.3. Grandes cultures

3.3.1 Exemples d'application de la dérogation dans le secteur des grandes cultures

- (112) La présente section des lignes directrices porte sur l'application pratique des règles spécifiques du règlement OCM dans le secteur agricole des grandes cultures, à travers les exemples ci-dessous.
- (113) **Exemple** de l'évaluation de la conformité avec l'article 171 du règlement OCM d'une OP active dans le secteur des grandes cultures, où la dérogation est applicable:

Situation: «Golden Glow» est une OP de producteurs de grains. L'OP est établie et reconnue dans l'État membre A et a certains membres dans les États membres B et C. Golden Glow a été créée pour fournir des services de transport à ses membres, étant donné que les frais de transport sont relativement élevés en raison de l'éloignement des points de vente. En moyenne, 60 % de la quantité qui a fait l'objet de négociations contractuelles par l'OP est transportée par les services de transport conjoint (propres services ou ceux de sous-traitants). L'OP se charge en outre de l'acquisition conjointe des intrants, notamment des engrais et des pesticides. En outre, elle offre des services d'information à ses membres et notamment des informations sur les nouvelles semences disponibles sur le marché, la diversification des risques y compris la couverture des risques.

En ce qui concerne les services logistiques, l'OP est propriétaire de quelques camions. Toutefois, ces camions ne couvrent que 9 % des besoins en transport de ses membres. Par conséquent, l'OP a signé des contrats avec deux autres sociétés, qui sont spécialisées dans la fourniture de services de transport. L'OP a notifié la demande de sous-traitance à l'autorité nationale compétente, qui l'a approuvée. Elle a présenté des explications pertinentes pour justifier qu'au regard de l'importance des investissements dans des camions, la sous-traitance permet de réaliser des économies substantielles, que les besoins en transport dans le secteur des grandes cultures sont très cycliques (par exemple, la demande est très élevée au moment de la récolte, contrairement aux autres périodes de l'année), que les coûts de l'entretien des camions sont élevés et que le fait de disposer de chauffeurs spécialisés qui ne sont pas employés en permanence peut s'avérer coûteux.

En outre, en 2014, la part de la production nationale totale de Golden Glow était répartie comme suit: État membre A : blé tendre 6,4 %, orge 4 %, avoine 13,8 %, colza 13,6 %, féveroles 2,3 % et pois fourragers 1 %. Dans les États membres B et C, la part de marché de Golden Glow est inférieure à 1 % pour chaque type de céréale. Les membres de l'OP commercialisent environ 80 % de leur production par l'intermédiaire de l'OP. En moyenne, les membres achètent 2/3 de leurs engrais et pesticides par l'intermédiaire de l'OP et ces intrants représentent en moyenne 18 % du total des coûts variables de

production et de commercialisation de l'ensemble des types de cultures négociées par l'OP.

Analyse: Golden Glow est officiellement reconnue par l'autorité nationale dans l'État membre A. L'OP concentre l'offre et commercialise les produits des grandes cultures. L'OP réalise des activités qui sont susceptibles de générer des gains d'efficacité telles que celles énumérées à l'article 171 du règlement OCM, à savoir le transport conjoint et l'acquisition conjointe des intrants. Le transport conjoint de l'OP concerne plus de la moitié des volumes commercialisés par l'OP; il semble donc que l'OP réponde aux critères du test sur les gains d'efficacité substantiels prévu dans le cadre de la méthode simplifiée. En ce qui concerne l'acquisition conjointe des intrants, l'évaluation n'est pas nécessaire dans le cas présent puisque les conditions du test sont remplies pour une activité conjointe. De plus, la part de blé, d'orge, d'avoine, de colza, de féveroles et de pois fourragers vendue/faisant l'objet de négociations contractuelles par l'OP n'excède pas 15 % de la production nationale totale dans l'État membre A. En conclusion, la dérogation s'applique aux négociations contractuelles de l'OP.

L'OP fournit des services d'information, qui ne sont pas mentionnés à l'article 171 du règlement OCM. Il n'est pas exclu que cette activité soit susceptible de générer des gains d'efficacité. Toutefois, en l'espèce, il n'est pas nécessaire d'évaluer ces services puisque l'analyse du transport conjoint suffit à justifier l'application de la dérogation aux négociations contractuelles de l'OP.

- (114) **Exemple** de l'évaluation de la conformité avec l'article 171 du règlement OCM d'une OP active dans le secteur des grandes cultures, où la dérogation n'est pas applicable:

Situation: Stony Fields est une OP active sur le marché de l'orge et du blé dans l'État membre A. L'OP est reconnue par une autorité nationale compétente dans cet État membre. L'OP vend le blé et l'orge de ses membres ainsi que de non-membres. La part du blé produit par ses membres couverte par les négociations contractuelles de l'OP est de 7 % de la production nationale de blé de l'État membre A (pour l'orge, la part respective est de 8 % de la production nationale). La part de marché de l'OP sur le marché de l'État membre A qui tient également compte du blé et de l'orge fournis par les non-membres est respectivement de 19 % et 17,2 %. Outre le fait de mener des négociations contractuelles pour le compte de ses membres, Stony Fields compte investir dans une installation de stockage disposant de quelques machines de transformation (à savoir de séchage et de nettoyage), qui couvrirait 10 % de ses besoins en stockage et environ 1 % du volume total de blé vendu par l'OP (produit par les membres et les non-membres). Stony Fields a reçu un prêt d'une banque locale pour financer cette installation. À l'heure actuelle, l'OP évalue les différentes offres reçues de diverses sociétés pour la construction de l'installation et pour l'équipement. L'OP compte pouvoir utiliser l'installation dans 6 à 8 mois.

En outre, Stony Fields envoie des bulletins d'information hebdomadaires à ses membres sur l'évolution des marchés et autres informations pertinentes concernant le blé et les producteurs.

Analyse: Stony Fields est une OP reconnue qui concentre l'offre et commercialise les produits des grandes cultures. L'OP n'exerce pas d'activités susceptibles de générer des

gains d'efficience telles que celles énumérées à l'article 171 du règlement OCM. L'OP n'envisage de fournir qu'une des activités susceptibles de renforcer l'efficience énumérées à l'article 171 (le stockage). La méthode simplifiée pour évaluer le test sur les gains d'efficience substantiels n'est donc pas applicable. Toutefois, dans l'exemple en question, il serait possible de recourir à une méthode alternative telle que décrite dans les paragraphes (74) à (80). Dans le cas présent, l'OP bénéficie d'une ligne de crédit de la banque et a reçu des offres de diverses sociétés pour la construction de l'installation de stockage. Le projet doit être achevé dans 6 à 8 mois. Par conséquent, l'OP s'est engagée à investir dans une activité renforçant l'efficience et a seulement besoin de temps pour construire l'installation. L'OP pourrait donc bénéficier de la dérogation pour autant que les gains d'efficience qui seront générés par cette activité de stockage soient susceptibles d'être substantiels. Cependant, étant donné que l'OP ne compte fournir un espace de stockage que pour 1 % de l'ensemble du blé vendu par l'OP, cela semble peu probable. En ce qui concerne les autres activités, l'OP fournit des informations à ses membres sous forme de bulletins d'information. Ces informations pourraient être utiles et même se traduire par une augmentation des gains d'efficience. Cependant, le fait de fournir des informations ne constitue pas clairement en soi une manière de générer des gains d'efficience substantiels. En ce qui concerne l'orge, il n'existe actuellement aucune activité renforçant l'efficience et aucune activité n'est prévue à cet effet. De plus, il semble que les conditions relatives à la part de blé et d'orge achetée auprès des non-membres et à la part de la production totale nationale ne soient pas remplies. En premier lieu, la part des produits achetés auprès des non-membres est de 63 % pour le blé et de 53 % pour l'orge par rapport à la quantité totale ayant fait l'objet de négociations contractuelles par l'OP. En second lieu, la part du produit ayant fait l'objet de négociations contractuelles par l'OP est supérieure à 15 % de la production nationale totale, tant pour le blé que pour l'orge. Par conséquent, la dérogation ne s'applique pas à la situation de l'OP.