

IV

(Informations)

INFORMATIONS PROVENANT DES INSTITUTIONS, ORGANES ET
ORGANISMES DE L'UNION EUROPÉENNE

COMMISSION EUROPÉENNE

COMMUNICATION DE LA COMMISSION

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

(2015/C 431/01)

CONTENU

	<i>Page</i>
1. INTRODUCTION: OBJET ET CHAMP D'APPLICATION DES PRÉSENTES LIGNES DIRECTRICES	3
2. RÈGLES GÉNÉRALES ET SECTORIELLES APPLICABLES AUX ACCORDS CONCLUS PAR DES PRODUCTEURS D'HUILE D'OLIVE, DE VIANDE BOVINE ET DE GRANDES CULTURES	4
2.1. Introduction	4
2.2. Cadre général de la concurrence	4
2.2.1. Application des articles 101 et 102 du TFUE à la production et au commerce des produits agricoles	4
2.2.2. Dérogations spécifiques, hors législation agricole, à l'application de l'article 101 du TFUE: règlement d'exemption par catégorie en faveur de la spécialisation	8
2.3. Dérogation générale prévue aux articles 206 et 209 du règlement OCM	9
2.4. Dérogation à l'application des articles 101 et 102 du TFUE aux secteurs de l'huile d'olive, de la viande bovine et des grandes cultures, telle qu'énoncée aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM	10
2.5. Évaluation, par une OP, de la compatibilité d'un accord avec les règles de concurrence	12
3. CONDITIONS D'APPLICATION DE LA DÉROGATION	14
3.1. Reconnaissance de l'OP/l'AOP	14
3.2. Objectifs de l'OP et acquisition de produits auprès de non-membres	15
3.3. Le test de gains d'efficacité substantiels	16
3.3.1. La méthode simplifiée	18
3.3.2. La méthode alternative	29
3.4. Relations entre une OP et ses membres	29

	<i>Page</i>
3.5. Plafond de production	30
3.6. Obligation de notification	31
3.7. Sauvegarde	31
3.7.1. Introduction	31
3.7.2. Exclusion de la concurrence	32
3.7.3. Marché de produits en cause de plus petite taille avec des effets anticoncurrentiels	32
3.7.4. Les objectifs de la PAC sont menacés	33
4. DISPOSITIONS SPÉCIFIQUES AUX SECTEURS CONCERNÉS	33
4.1. Huile d'olive	33
4.1.1. Exemples d'application de la dérogation dans le secteur de l'huile d'olive	33
4.1.2. Définition du marché en cause	35
4.1.2.1. Marché de produits en cause	35
4.1.2.2. Marché géographique en cause	35
4.2. Secteur de la viande bovine	35
4.2.1. Exemples d'application de la dérogation dans le secteur de la viande bovine	35
4.3. Grandes cultures	37
4.3.1. Exemples d'application de la dérogation dans le secteur des grandes cultures	37
ANNEXE I: Schéma pour les producteurs	40
ANNEXE II: Schéma pour les OP/AOP	41

1. INTRODUCTION: OBJET ET CHAMP D'APPLICATION DES PRÉSENTES LIGNES DIRECTRICES

- (1) Les présentes lignes directrices ⁽¹⁾ fournissent des orientations aux producteurs des secteurs de l'huile d'olive, de la viande bovine et des grandes cultures sur la manière de respecter les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM ⁽²⁾ fixant des règles spécifiques relatives aux négociations contractuelles dans ces secteurs. Elles sont publiées conformément à l'article 206, troisième alinéa, du règlement OCM ⁽³⁾.
- (2) Les présentes lignes directrices ne sont pas juridiquement contraignantes. Bien qu'elles visent à donner des orientations spécifiques aux producteurs, il demeure de la responsabilité des producteurs d'évaluer leurs propres pratiques. Les présentes lignes directrices ont aussi pour objet d'aider les juridictions et les autorités de concurrence des États membres à appliquer les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM.
- (3) Les entités concernées par les présentes lignes directrices sont définies comme suit:
- un producteur est un producteur du produit concerné,
 - 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.

Lorsqu'elles font référence à une (ou à plusieurs) OP, les lignes directrices englobent, sauf mention contraire explicite, une (ou plusieurs) AOP. Une OP peut être établie sous différentes formes juridiques, en fonction des règles nationales applicables. Lorsque des coopératives sont reconnues comme OP, elles peuvent bénéficier des articles 169, 170 et 171 du règlement OCM. 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.

- (4) Conformément aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM, les OP et les AOP peuvent négocier, au nom de leurs membres, des contrats concernant l'offre de produits concernés sous certaines conditions ⁽⁴⁾.
- (5) 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.
- (6) La position de la Commission européenne est sans préjudice de la jurisprudence de la Cour de justice de l'Union européenne ⁽⁵⁾ 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) La Commission continuera de suivre l'application des lignes directrices sur la base des informations sur le marché communiquées par les parties prenantes et les ANC et pourrait les réviser à la lumière de l'évolution de la situation et de l'état des connaissances. À moins de faire l'objet d'une révision, les lignes directrices resteront valables tant que les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM n'auront pas été modifiés. En cas de modification d'un ou de l'ensemble des articles susmentionnés, les lignes directrices seront, si besoin est, révisées et actualisées pour tenir compte des changements opérés.

⁽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 (JO L 347 du 20.12.2013, p. 671).

⁽³⁾ Article 206, troisième alinéa, du règlement OCM: «[L]a Commission publie, le cas échéant, des lignes directrices en vue d'aider les autorités nationales de concurrence ainsi que les entreprises.»

⁽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 152, paragraphe 1, et 156, paragraphe 1, du règlement OCM; en d'autres termes, ces règles ne concernent pas n'importe quelle autre catégorie d'OP ou d'AOP. Pour plus d'informations, voir le point 53) ci-dessous.

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

2. RÈGLES GÉNÉRALES ET SECTORIELLES APPLICABLES AUX ACCORDS CONCLUS PAR DES PRODUCTEURS D'HUILE D'OLIVE, DE VIANDE BOVINE ET DE GRANDES CULTURES

2.1. Introduction

(8) L'article 42 du TFUE confère au législateur de l'Union européenne (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 de l'Union européenne 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, cette disposition reconnaît la primauté des objectifs de la politique agricole par rapport aux objectifs du traité dans le domaine de la concurrence ⁽⁶⁾.

(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; et
- e) d'assurer des prix raisonnables dans les livraisons aux consommateurs.

2.2. Cadre général de la concurrence

2.2.1. Application des articles 101 et 102 du TFUE à la production et au commerce des produits agricoles

(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.»

⁽⁶⁾ Arrêt Maizena, 1 39/79, EU:C:1980:250, point 23; arrêt Allemagne/Conseil, C-208/93, EU:C:1994:367, point 61.

- (12) Les articles 101 ⁽⁷⁾ et 102 ⁽⁸⁾ du TFUE ne s'appliquent au comportement des entreprises et des associations d'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 européenne relatives à l'affectation du commerce ⁽⁹⁾. Si le commerce entre États membres n'est pas affecté, ce sont les règles nationales de concurrence qui s'appliquent.
- (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 et est donc considérée à la fois comme une association d'entreprises et comme une entreprise à part entière, aux fins de l'application du droit de la concurrence de l'Union européenne ⁽¹⁰⁾ dès lors qu'elle exerce une activité économique. En conséquence, l'OP et ses membres doivent respecter les règles de concurrence. Les règles de concurrence s'appliquent dès lors non seulement aux accords entre producteurs individuels (par exemple la création d'une OP et de ses statuts constitutifs), mais également aux décisions prises et aux contrats conclus par l'OP.
- (14) La Cour de justice a rendu plusieurs arrêts concernant, en particulier, les coopératives. En effet, celles-ci constituent une forme spécifique d'OP. Lors de l'évaluation de l'applicabilité de l'article 101, paragraphe 1, du TFUE aux coopératives (l'une des formes possibles que peut revêtir une PO), la Cour de justice a estimé que l'organisation d'une entreprise sous la forme spécifique d'une association coopérative ne constitue pas en soi un comportement anticoncurrentiel. Toutefois, cela ne signifie pas que les associations coopératives en tant que telles soient automatiquement soustraites à l'interdiction prévue à l'article 101, paragraphe 1, du TFUE, car elles peuvent néanmoins être susceptibles d'influencer le comportement commercial de leurs membres, de manière à restreindre ou à fausser le jeu de la concurrence sur le marché où elles exercent leurs activités ⁽¹¹⁾.

⁽⁷⁾ Article 101 du TFUE:

«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;
- 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.»

⁽⁸⁾ Article 102 du TFUE:

«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.»

⁽⁹⁾ 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).

⁽¹⁰⁾ 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, point 7. Une entreprise est une entité exerçant une activité économique.

⁽¹¹⁾ Pour plus de détails et d'informations contextuelles, voir l'arrêt *Oude Luttikhuis*, C-399/93, EU:C:1995:434, points 10 à 16. Voir également les conclusions de l'avocat général Tesouro dans cette affaire, EU:C:1995:277, points 29 et 30.

- (15) **Exemple** d'application de l'article 101 du TFUE 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, 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) ⁽¹²⁾, 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 consommateurs ⁽¹³⁾;
- 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 consommateurs ⁽¹⁴⁾;
- c) ces pratiques affectent le commerce entre les États membres ⁽¹⁵⁾.

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

Situation: Une région productrice de blé est très éloignée d'autres régions productrices de blé. Dans la région, le blé est destiné soit à être moulu dans les minoteries locales pour produire de la farine, soit à produire des aliments pour les animaux élevés localement. Le blé destiné à la mouture doit respecter des critères de qualité plus stricts et est vendu à un prix supérieur à celui destiné à l'alimentation des animaux. L'offre locale de blé est complétée par des importations en provenance d'un pays voisin dont les prix sont en général plus élevés que les tarifs locaux en raison des frais de transport. Une grande OP regroupant la moitié des producteurs locaux de blé (en termes de volume de production) fournit la plupart des minoteries locales, tandis que d'autres producteurs moins organisés fournissent, le cas échéant, les transformateurs d'aliments pour animaux et les minotiers pour leur demande résiduelle (non couverte par la grande OP). Les membres de la grande OP sont tenus, par 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 dans un système de stockage et de distribution afin de fournir du blé à une plus grande échelle. Cette nouvelle OP

⁽¹²⁾ 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).

⁽¹³⁾ Arrêt *United Brands*, 27/76, EU:C:1995:277, point 65.

⁽¹⁴⁾ 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.

⁽¹⁵⁾ 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).

plus petite a peu à peu convaincu les minoteries locales de lui acheter son blé plutôt que celui de la grande OP. Face à cette perte progressive du marché plus profitable du blé de mouture, la grande OP décide d'abaisser les prix de gros du blé de mouture (grains) en dessous des coûts variables afin de récupérer ses clients et 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'éviction de la grande OP visait à exclure un concurrent (la petite OP) du marché. En conséquence, l'OP est susceptible d'avoir abusé de sa position dominante en violation de l'article 102 du TFUE.

- (18) L'article 101 du TFUE peut aussi s'appliquer aux accords, notamment les décisions internes et les statuts d'une OP, conclus entre membres d'une OP et entre une OP et ses membres, lorsqu'ils sont des concurrents potentiels ou réels sur le même marché de produits. Cela peut être le cas a) si les producteurs sont en mesure, selon les statuts de l'OP, de sortir rapidement de l'OP; b) s'ils sont en mesure de décider librement des volumes fournis aux OP, de sorte qu'une partie seulement de leur production sera vendue par l'intermédiaire 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 arrêts, où elle a aussi reconnu les effets favorables à la concurrence de tels accords de coopération dans certaines conditions ⁽¹⁶⁾ et où elle a noté que les dispositions statutaires régissant la sortie des membres de l'OP et les obligations d'approvisionnement pouvaient échapper à l'interdiction de l'article 101, paragraphe 1, du TFUE, dans certaines conditions et pour autant que ces dispositions soient limitées à ce qui est nécessaire afin d'assurer le bon fonctionnement de l'OP ⁽¹⁷⁾.
- (19) **Exemple** d'application de l'article 101 du TFUE 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 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.

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 concurrents réels ou potentiels. 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 vraisemblable que la concurrence soit limitée, étant donné la faible part de marché représentée par l'OP. En conséquence, l'accord en cause est susceptible d'être justifié au titre de l'article 101, paragraphe 3, du TFUE.

⁽¹⁶⁾ Voir notamment l'arrêt Oude Luttikhuis, EU:C:1995:434, point 12; et l'arrêt Dansk Landbrugs Grovareselskab (DLG), C-250/92, EU:C:1994:413, par exemple le point 32.

⁽¹⁷⁾ Voir, par exemple, l'arrêt Dansk Landbrugs Grovareselskab (DLG), EU:C:1994:413, point 35; et l'arrêt Oude Luttikhuis, EU:C:1995:434, point 14.

2.2.2. *Dérogations spécifiques, hors législation agricole, à l'application de l'article 101 du TFUE: règlement d'exemption par catégorie en faveur de la spécialisation*

- (20) Conformément au règlement (UE) n° 1218/2010 de la Commission ⁽¹⁸⁾ (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) ⁽¹⁹⁾.
- (21) En ce qui concerne en particulier le secteur agricole, un accord de spécialisation peut porter sur la production conjointe de produits agricoles et sur 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.
- (22) 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 remplies ⁽²⁰⁾.
- (23) En premier lieu, la part de marché cumulée des parties ne doit pas excéder 20 % du marché en cause.
- (24) 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.
- (25) 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 suivants ⁽²¹⁾:
- 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.
- (26) **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 un des types d'accords de spécialisation bénéficiant de l'exemption par catégorie en faveur de la spécialisation. Le marché le plus étroit possible semble être le marché des 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 du règlement d'exemption par catégorie en faveur de la spécialisation. 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 au regard de l'article 4, point a), du règlement d'exemption par

⁽¹⁸⁾ 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).

⁽¹⁹⁾ Pour plus de détails concernant les définitions, voir l'article 1^{er} du règlement d'exemption par catégorie en faveur de la spécialisation.

⁽²⁰⁾ Articles 2, 3 et 4 du règlement d'exemption par catégorie en faveur de la spécialisation.

⁽²¹⁾ Article 4 du règlement d'exemption par catégorie en faveur de la spécialisation.

catégorie en faveur de la spécialisation. 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 en faveur de la spécialisation [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. Dérogation générale prévue aux articles 206 et 209 du règlement OCM

(27) L'article 206 du règlement OCM dispose que les articles 101 à 106 du TFUE s'appliquent aux accords sur les produits agricoles sauf si ledit règlement en dispose autrement. En conséquence, l'article 206 du règlement OCM confirme le principe général selon lequel le droit de la concurrence de l'Union européenne s'applique à la production et au commerce des produits agricoles. Toutefois, ce principe s'applique, de manière générale, sous réserve des articles 207 à 210 du règlement OCM.

(28) L'article 209 du règlement OCM exclut du champ d'application de l'article 101, paragraphe 1, du TFUE les accords, décisions et pratiques concertées qui se rapportent à la production ou au commerce de produits agricoles, lorsque certaines conditions sont remplies. Cette dérogation, contrairement à celle contenue dans les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM, s'applique à tous les secteurs agricoles couverts par ledit règlement. L'article 209 du règlement OCM est donc un instrument distinct et autonome, ci-après dénommé la «dérogation générale».

(29) 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 des objectifs de la PAC, mais n'est pas nécessaire à la réalisation d'un autre objectif (voire le met en péril), ne peut être couvert par cette dérogation ⁽²²⁾ (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 concertées:

- 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 conjointes 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).

(30) 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.

(31) Aucune décision préalable de la Commission européenne 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 étant automatique et les producteurs devant évaluer eux-mêmes s'ils remplissent les conditions. Dans toutes les procédures nationales ou de l'Union européenne, 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.

⁽²²⁾ Arrêt 71/74 dans l'affaire Frubo, EU:C:1975:61; arrêt du 14 mai 1997, Florimex, T-70/92 et T-71/92, EU:T:1997:69; arrêt Oude Luttikhuis, EU:C:1995:434; et arrêt du 13 décembre 2006, FNCBV/Commission, T-217/03 et T-245/03, EU:T:2006:391.

2.4. Dérogation à l'application des articles 101 et 102 du TFUE aux secteurs de l'huile d'olive, de la viande bovine et des grandes cultures, telle qu'énoncée aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM

- (32) 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 101 ⁽²³⁾ et 102 du TFUE.
- (33) Les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM, pris ensemble ou séparément, sont dénommés ci-après la «*dérogation*» dans les lignes directrices.
- (34) Les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM n'ont pas pour effet d'exclure les conditions, règles et comportements ultérieurs des OP du champ d'application de l'article 102 du TFUE. Il est très peu probable, compte tenu des seuils établis à l'article 169, paragraphe 2, point c), à l'article 170, paragraphe 2, point c), et à l'article 171, paragraphe 2, point c), du règlement OCM, qu'une OP respectant ces seuils puisse (collectivement) occuper une position dominante au sens de l'article 102 du TFUE. Dans de telles circonstances exceptionnelles, les producteurs doivent examiner si les activités de cette OP dominante pourraient mener à un abus de position dominante.
- (35) Les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM portent sur l'huile d'olive, les produits du secteur de la viande bovine ⁽²⁴⁾ ainsi que certains produits du secteur des grandes cultures ⁽²⁵⁾. En vertu de l'article 169, paragraphe 1, de l'article 170, paragraphe 1, et de 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.
- (36) Les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM concernent tout accord, décision ou pratique adopté par l'OP lorsqu'elle négocie des contrats d'approvisionnement au nom de ses membres.
- (37) En particulier, le paragraphe 1 des articles 169, 170 et 171 du règlement OCM autorise les producteurs de produits agricoles, par l'intermédiaire d'OP, 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.

⁽²³⁾ 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.

⁽²⁴⁾ Le bétail sur pied destiné à la boucherie est couvert par l'article 170 du règlement OCM:

- a) bovins domestiques du sous-genre Bibos ou du sous-genre Poephagus d'un poids excédant 80 kg mais n'excédant pas 160 kg, destinés à la boucherie, relevant du code NC ex 0102 29 21;
- b) bovins domestiques du sous-genre Bibos ou du sous-genre Poephagus d'un poids excédant 160 kg mais n'excédant pas 300 kg, destinés à la boucherie, relevant du code NC ex 0102 29 41;
- c) bovins domestiques du sous-genre Bibos ou du sous-genre Poephagus d'un poids excédant 300 kg, destinés à la boucherie, relevant du code NC ex 0102 29 51;
- d) vaches destinées à la boucherie relevant du code NC ex 0102 29 61; et
- e) autres bovins destinés à la boucherie relevant du code NC 0102 29 91.

Le bétail destiné à l'engraissement et à la boucherie n'est pas couvert par les codes NC énumérés à l'article 170 du règlement OCM.

⁽²⁵⁾ 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) triticales 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.

- (38) 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 ⁽²⁶⁾. 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 PAC ⁽²⁷⁾.
- (39) Pour réaliser l'objectif de la dérogation, les OP doivent être à même de concentrer efficacement l'offre, de mettre les produits sur le marché ⁽²⁸⁾ 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.
- (40) Afin de mener à bien leur stratégie, ces OP devraient normalement négocier et conclure des contrats d'approvisionnement comprenant toutes les conditions pertinentes: 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 sortie ⁽²⁹⁾, 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.
- (41) 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 production ⁽³⁰⁾, la fixation du calendrier et des volumes de production à commercialiser par l'OP ⁽³¹⁾ et les échanges d'informations commercialement sensibles ⁽³²⁾.
- (42) Dans les lignes directrices, la «négociation de contrats d'approvisionnement par une OP au nom de ses membres» est dénommée ci-après «négociations contractuelles».
- (43) Les négociations contractuelles peuvent prendre différentes formes, par exemple enchères (physique ou en ligne), ventes par téléphone, les échanges sur un marché au comptant et/ou sur un marché à terme. La forme des négociations contractuelles n'a pas d'incidence sur l'application de la dérogation.
- (44) Les négociations contractuelles peuvent être menées qu'il y ait ou non transfert de la propriété des produits des producteurs à l'OP ⁽³³⁾. 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'OP ⁽³⁴⁾.

⁽²⁶⁾ Voir la section 2.4 des présentes lignes directrices en ce qui concerne la relation entre les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM et les articles 101 et 102 du TFUE.

⁽²⁷⁾ Voir le considérant 139 du règlement OCM.

⁽²⁸⁾ Articles 169, 170 et 171, paragraphe 2, point d), du règlement OCM.

⁽²⁹⁾ 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.

⁽³⁰⁾ 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. La planification de la production a lieu avant le début du cycle de production, lorsqu'elle peut encore influencer le volume de production nécessaire de l'OP. Cette situation où la planification de la production fait partie de la stratégie de commercialisation d'une OP est 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, par exemple lorsqu'une OP coordonne une planification conjointe avec une autre OP, ou lorsqu'une OP coordonne une planification conjointe avec ses membres pour la production que ces derniers vendent en dehors de l'OP. 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 ou par des règles de concurrence générales.

⁽³¹⁾ La stratégie de commercialisation de l'OP peut nécessiter de déterminer le calendrier et les volumes de production à commercialiser par l'OP. Cela peut comprendre le stockage d'une partie de la production par l'OP ou des décisions de l'OP de reporter la vente de certains volumes compte tenu des conditions du marché. Ces décisions faisant partie de la stratégie de commercialisation d'une OP sont couvertes par la dérogation. La dérogation ne couvre toutefois pas les accords conclus par l'OP et/ou ses membres concernant des produits non commercialisés par l'OP.

⁽³²⁾ 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. Cela serait le cas, par exemple, si les informations ont trait aux volumes que les producteurs vendent en dehors de l'OP. 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 ou par des règles de concurrence générales.

⁽³³⁾ Voir paragraphe 2, point a), des articles 169, 170 et 171 du règlement OCM.

⁽³⁴⁾ Voir paragraphe 2, point b), des articles 169, 170 et 171 du règlement OCM.

- (45) Toutefois, afin de pouvoir bénéficier de la dérogation, une OP doit remplir un certain nombre de conditions ⁽³⁵⁾ 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 compétentes 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 l'intégration des activités susceptible 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;
 - d) le volume d'un produit donné faisant l'objet de négociations par une OP spécifique ne doit pas excéder 20 % du marché en cause (pour l'huile d'olive)/15 % de la production nationale totale (pour les grandes cultures et la viande bovine);
 - e) les producteurs ne peuvent être membres de plus d'une OP négociant des contrats d'approvisionnement en leur nom;
 - f) l'OP doit adresser aux autorités nationales compétentes une notification indiquant le volume de produit concerné faisant l'objet de négociations.
- (46) Ces conditions spécifiques seront examinées en détail à la section 3 ci-dessous.
- (47) Un accord, une décision ou une pratique concertée qui ne respecte pas les conditions énoncées aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM (par exemple si les négociations contractuelles des produits des grandes cultures couvrent plus de 15 % de la production nationale totale) ne peut pas bénéficier de la dérogation. Cela n'entraîne pas automatiquement une infraction aux règles de concurrence, comme indiqué dans la présente section.

2.5. Évaluation, par une OP, de la compatibilité d'un accord avec les règles de concurrence

- (48) Toutes les entreprises, y compris les producteurs agricoles et les OP, doivent procéder à une autoévaluation 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.
- (49) Afin de fournir des orientations et de faciliter l'autoévaluation par les entreprises de leurs accords, décisions et pratiques, la Commission européenne a adopté des lignes directrices 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 horizontale ⁽³⁶⁾, notamment en ce qui concerne les accords de production conjointe ⁽³⁷⁾ et les accords de commercialisation en commun ⁽³⁸⁾ [pour l'accord de commercialisation en commun, voir également un exemple au point 19) ci-dessus],
 - lignes directrices concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité (*actuel article 101, paragraphe 3, du TFUE*) ⁽³⁹⁾.
- (50) Une OP active dans les secteurs de l'huile d'olive, de la viande bovine et des grandes cultures devrait évaluer si elle respecte les règles de concurrence de la manière suivante:

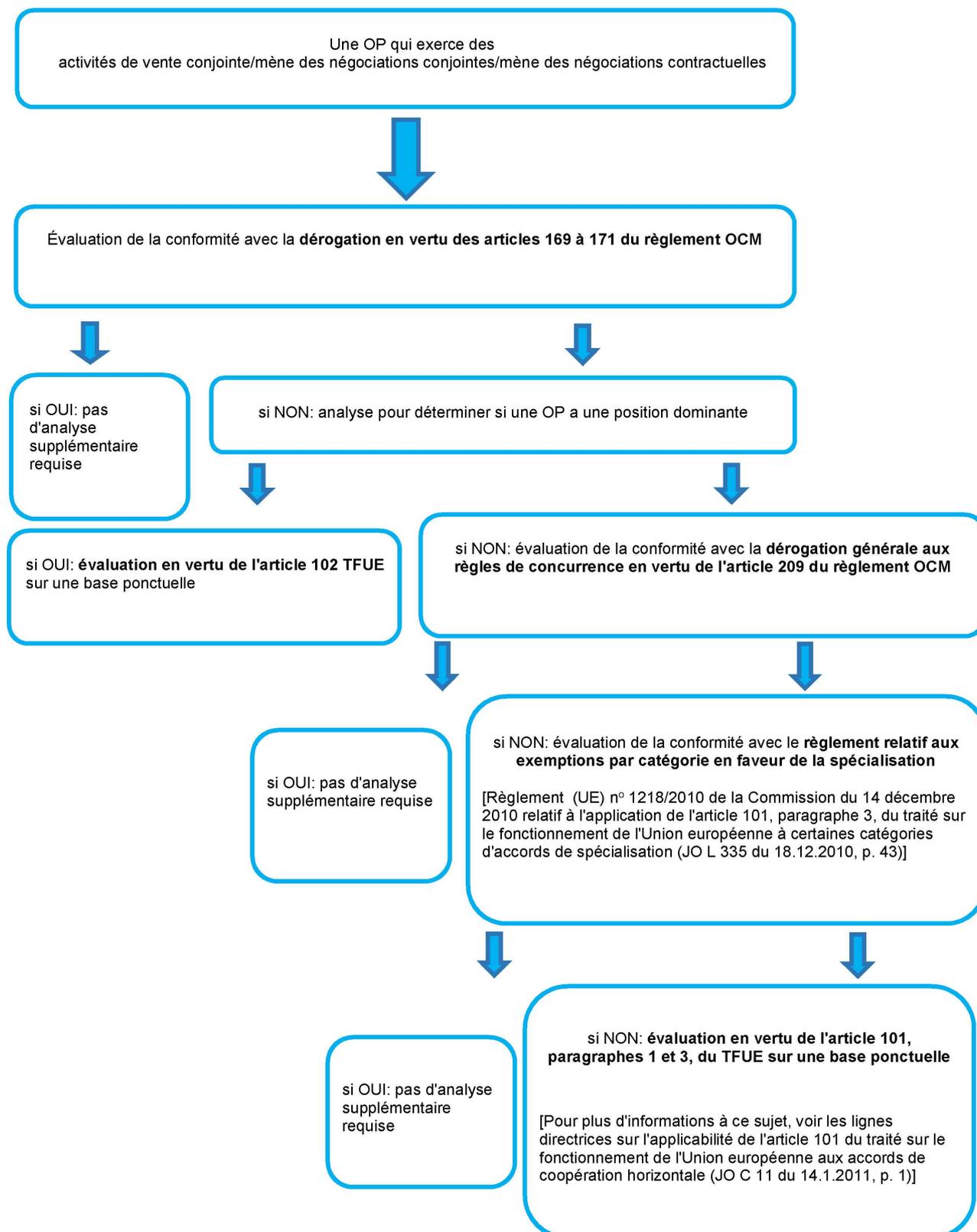
⁽³⁵⁾ Il ne s'agit ici que d'une vue d'ensemble des conditions les plus importantes; les éléments spécifiques seront examinés en détail dans les sections qui suivent et une liste complète se trouve dans la législation concernée, à savoir les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM.

⁽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.



3. CONDITIONS D'APPLICATION DE LA DÉROGATION

- (51) 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'efficacité 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.
- (52) Le point suivant analyse chacune de ces conditions.

3.1. Reconnaissance de l'OP/l'AOP

- (53) Une OP ou une AOP doit être officiellement reconnue par les autorités nationales compétentes conformément à l'article 152, paragraphe 1, et à l'article 156, paragraphe 1, du règlement OCM ⁽⁴⁰⁾ pour pouvoir bénéficier de la dérogation. Une OP peut être une entité juridique ou une partie de celle-ci.
- (54) Si un État membre ne reconnaît pas les OP et/ou les AOP, les producteurs de cet État membre ne pourront pas bénéficier de la dérogation. Ils peuvent toutefois évaluer leurs activités à la lumière de la dérogation générale prévue à l'article 209 du règlement OCM, dans le règlement d'exemption par catégorie en faveur de la spécialisation et à l'article 101, paragraphe 3, du TFUE.
- (55) 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.

⁽⁴⁰⁾ Article 152, paragraphe 1, du règlement OCM:

«Organisations de producteurs

1. Les États membres peuvent, sur demande, reconnaître les organisations de producteurs qui:
 - 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 36 du règlement (UE) n° 1305/2013;
 - xi) fournir l'assistance technique nécessaire à l'utilisation des marchés à terme et des systèmes assurantiels.»

- (56) 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. Pour autant que ces conditions soient respectées, les quantités amenées par un producteur non-membre à l'OP sont considérées de la même manière que les produits amenés par un producteur membre de l'OP aux fins de l'application de la dérogation. De même, lors du calcul des volumes en vue de respecter les critères du test de gains d'efficacité substantiels, il n'est pas nécessaire de faire une distinction entre les produits amenés par les producteurs membres et ceux amenés par les producteurs non-membres.

3.2. Objectifs de l'OP et acquisition de produits auprès de non-membres

- (57) Afin de pouvoir bénéficier de la dérogation, une OP doit poursuivre au moins l'un des objectifs suivants:
- a) concentrer l'offre;
 - b) mettre sur le marché les produits élaborés par ses membres ⁽⁴¹⁾; et
 - c) optimiser les coûts de production ⁽⁴²⁾.
- (58) Toutefois, 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 contractuelles ⁽⁴³⁾. 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.
- (59) 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'objectif de l'OP consistant à concentrer l'offre. La possibilité d'inclure des produits achetés séparément à des producteurs non-membres ⁽⁴⁴⁾ 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 un certain moment. 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.
- (60) La dérogation couvre à la fois les produits des membres et ceux des non-membres d'une OP, pour leur production totale ou une partie de celle-ci, dès lors que les seuils et les conditions établis dans la dérogation sont respectés.
- (61) Dans le cadre de la dérogation, toutefois, l'achat de produits de non-membres (c'est-à-dire sur le marché) ne peut devenir l'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 reste accessoire si, dans des circonstances normales, une OP n'achète 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, au cours d'une période donnée de douze mois, sans pour autant remettre en cause le caractère accessoire de cette activité.
- (62) Les calamités naturelles ou autres situations y assimilées ayant pour effet une baisse de longue durée de la production doivent être évaluées au cas par cas. Dans une telle situation, dès lors que l'OP prend rapidement les mesures nécessaires pour rétablir la situation préalable au cas de force majeure et que les autres exigences de la

⁽⁴¹⁾ Une OP 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.

dérogation sont respectées, l'OP ne doit pas perdre le bénéfice de la dérogation pendant ce temps et peut couvrir ses besoins de commercialisation en acquérant des produits auprès de non-membres au cours d'une période raisonnable de redressement.

- (63) 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.
- (64) **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: Les produits fournis par les producteurs non-membres de l'OP représentent moins de 25 % des produits soumis aux négociations contractuelles menées par l'OP 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.

3.3. Le test de gains d'efficience substantiels

- (65) Le texte des articles 169, 170 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 significatifs ⁽⁴⁵⁾ 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».
- (66) 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.
- (67) En effet, les négociations contractuelles et les autres activités conjointes exercées par les producteurs peuvent avoir des répercussions différentes sur la réalisation des objectifs de la PAC.
- (68) Les accords conclus entre producteurs agricoles afin de mener conjointement certaines activités peuvent entraîner des gains d'efficience 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 installations de stockage ou de production acquises conjointement) ou à une meilleure sécurité des approvisionnements (par exemple en raison de meilleurs systèmes de stockage ou de distribution acquis ou organisés conjointement).

⁽⁴⁵⁾ Soulignement ajouté.

- (69) 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).
- (70) Dans des cas où les activités liées à la vente d'une OP qui mène des négociations contractuelles au nom de ses membres 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.
- (71) 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»).
- (72) 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 soit 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 PAC ⁽⁴⁷⁾.
- (73) Comme mentionné ci-dessus au point 55), 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 du respect des conditions d'application de la dérogation énoncées au point 51). 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.
- (74) 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 de l'Union européenne. 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.

⁽⁴⁶⁾ La sous-traitance d'activités par une OP reconnue doit toutefois être conforme à l'article 155 du règlement OCM. Elle doit être autorisée au préalable par les États membres. La sous-traitance de la production n'est pas autorisée. 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. Un règlement délégué de la Commission à adopter contiendra de plus amples informations concernant la sous-traitance.

⁽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.

3.3.1. La méthode simplifiée

- (75) Les articles 169, 170 et 171 du règlement OCM 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 indique ⁽⁴⁸⁾ que les critères de ce test peuvent être respectés si:
- a) l'OP exerce au moins l'une des activités renforçant potentiellement l'efficacité énumérées aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM ⁽⁴⁹⁾; 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.
- (76) 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 points 82) à 86) ci-dessous, sous le titre «méthode alternative».
- (77) En second lieu, la méthode simplifiée ne concerne pas les situations où l'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. Une telle situation n'est pas couverte par la méthode simplifiée (qui s'appuie sur des activités déjà menées par l'OP) et nécessiterait une analyse au cas par cas expliquée aux points 82) à 86) ci-dessous, sous le titre «méthode alternative».
- (78) 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 quatre encadrés suivants 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. Ces situations peuvent être atteintes par une activité ou par une combinaison de plusieurs activités, lorsque aucune des activités énumérées dans la dérogation n'est susceptible, à elle seule, de générer des gains d'efficacité substantiels. Chaque situation requiert une analyse au cas par cas afin de veiller à ce que les coûts engendrés et les volumes couverts par ces activités soient suffisants pour générer des gains d'efficacité substantiels. Les exemples suivants ne visent pas à dresser une liste exhaustive de toutes les situations dans lesquelles la méthode simplifiée s'applique.

SECTEUR DE L'HUILE D'OLIVE

Application du test de gains d'efficacité substantiels

Exemples de situations dans lesquelles les activités conjointes énumérées à l'article 169 du règlement OCM sont susceptibles de générer des gains d'efficacité substantiels dans le cadre de la méthode simplifiée.

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

⁽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 activité 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 activité 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.

i. Transformation conjointe

1. **La transformation conjointe** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Par exemple, cela peut être le cas lorsque l'OP transforme plus de la moitié 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 plus de la moitié de l'huile d'olive qu'elle commercialise, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité 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'efficacité substantiels dans certaines situations. Par exemple, cela peut être le cas lorsque l'OP exerce ces activités en ce qui concerne plus de la moitié 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 plus de la moitié de l'huile d'olive qu'elle commercialise, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels, de sorte que les conditions de la méthode simplifiée seraient remplies.
3. **La promotion conjointe** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Cela peut par exemple être le cas si une OP met au point et commercialise un produit à valeur ajoutée. Un produit «a une valeur ajoutée», par exemple, s'il se distingue d'autres produits du fait d'un ensemble donné de caractéristiques répondant à des demandes particulières des consommateurs. L'OP peut différencier ses produits en fonction de la méthode de production adoptée (par exemple pour la production de l'huile d'olive biologique) ou d'autres facteurs. 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. 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'efficacité substantiels, de sorte que les conditions de la méthode simplifiée seraient remplies.

Les activités de promotion conjointe sectorielle, telles que la promotion générale de la consommation d'huile d'olive, ne peuvent prétendre à la dérogation puisqu'elles ne constituent pas une activité exercée par une seule OP, mais une activité coordonnée entre producteurs et/ou OP du même secteur, qui vise à bénéficier à l'ensemble du secteur et pas seulement à une OP.

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. Cela peut notamment être 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 plus de la moitié de la production d'huile d'olive commercialisée par l'OP. Dans cette situation, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité 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'efficacité 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'efficacité 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 plus de la moitié 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 plus de la moitié 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 produit. 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 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.** La Commission n'a pas connaissance d'une situation où un centre de distribution, une infrastructure de vente et/ou une plateforme de vente en ligne générerait à lui seul des gains d'efficacité suffisants pour remplir les critères du test de gains d'efficacité substantiels dans le secteur de l'huile d'olive. Toutefois, en combinaison avec d'autres activités telles que le transport ou le contrôle de qualité, où le coût de ces activités réunies est substantiel, il pourrait générer des gains d'efficacité substantiels si les volumes couverts sont supérieurs à la moitié des produits commercialisés par l'OP. En conséquence, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels, de sorte que les conditions de la méthode simplifiée seraient remplies. L'OP pourrait, par exemple, organiser conjointement un centre de distribution, le transport de la production et une plateforme de vente en ligne. Si les volumes couverts par ces activités sont supérieurs à la moitié des volumes commercialisés par l'OP, les coûts d'établissement et d'organisation de ces activités sont substantiels et ces activités sont susceptibles de générer ensemble des gains d'efficacité substantiels, de telle sorte que l'OP remplirait les conditions de la méthode simplifiée.

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 plus de la moitié 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 répond 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.

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 d'huile d'olive de l'OP sont stockées dans ces installations. Lorsque les activités de stockage couvrent plus de la moitié 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**

D'après les informations dont dispose la Commission, il apparaît que la gestion conjointe des déchets directement liés à la production d'huile d'olive a généralement lieu en même temps que la transformation conjointe qui, si elle couvre à elle seule plus de la moitié de l'huile d'olive commercialisée par l'OP, est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels et de remplir dès lors les conditions de la méthode simplifiée [voir ci-dessus le point i) concernant la transformation conjointe].

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 élevés⁽⁵⁰⁾. Lorsqu'une OP acquiert le volume nécessaire de ces intrants pour produire plus de la moitié 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.

L'acquisition d'autres types d'intrants, tels que de l'appui informatique, des avis économiques et techniques ou des services phytosanitaires, ne représente généralement pas, à elle seule, des coûts substantiels pour les OP. En conséquence, il est peu probable que l'OP génère les gains d'efficacité substantiels nécessaires pour pouvoir bénéficier de la dérogation.

viii. **Combinaison des activités**

10. **La combinaison des activités** dans la situation où aucune activité ne couvre plus de la moitié de l'huile d'olive commercialisée par une OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Voir l'encadré «Combinaison des activités» ci-dessous pour de plus amples informations.

SECTEUR DE LA VIANDE BOVINE

Application du test de gains d'efficacité substantiels

Exemples de situations dans lesquelles les activités conjointes énumérées à l'article 170 du règlement OCM sont susceptibles de générer des gains d'efficacité substantiels dans le cadre de la méthode simplifiée.

i. **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.

⁽⁵⁰⁾ 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 l'huile d'olive dans l'Union européenne fondé sur les données RICA (en anglais), http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/Olive_oil%20_report2000_2010.pdf, p. 57-76.

1. **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 plus de la moitié du bétail commercialisé 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 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.
2. **L'organisation d'une plateforme de vente** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Cela peut par exemple être le cas si l'OP développe un marché physique ou une plateforme 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. Cela nécessite des coûts d'investissement substantiels et engendre des coûts de fonctionnement élevés. Pour remplir les conditions de la méthode simplifiée, l'activité devrait couvrir de gros volumes et des transactions commerciales régulières. Cela sera possible si la plateforme de vente constitue le principal canal de vente pour ses membres, c'est-à-dire qu'elle vend plus de la moitié du bétail de ses membres (en termes de volumes). Cela est susceptible de garantir 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.
3. **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 destiné à regrouper les veaux en fonction de certaines spécifications, et veille à la bonne utilisation et à l'entretien du centre. 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 plus de la moitié 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 distribuaient eux-mêmes le bétail. 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.

ii. **Promotion conjointe**

4. **La promotion conjointe** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Cela peut par exemple être le cas si une OP met au point et commercialise un produit à valeur ajoutée. Un produit «à valeur ajoutée», par exemple, s'il se distingue d'autres produits du fait d'un ensemble donné de caractéristiques répondant à des demandes particulières des consommateurs. L'OP peut différencier son produit sur la base de la race, de l'alimentation des animaux, du système de production, du lieu d'origine ou d'autres facteurs. 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 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 plus de la moitié des volumes commercialisés par l'OP. Dans cette situation, l'OP remplirait les conditions de la méthode simplifiée.

Les activités de promotion conjointe sectorielle, telles que la promotion générale de la consommation de viande bovine, ne peuvent prétendre à la dérogation puisqu'elles ne sont pas exercées par une seule OP, mais sont coordonnées entre OP du même secteur, et visent donc à bénéficier à l'ensemble du secteur et pas seulement à une OP.

iii. *Organisation conjointe du contrôle de la qualité*

5. **L'organisation conjointe du contrôle de la qualité** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Cela peut notamment être le cas lorsqu'une OP garantit une qualité constante du bétail de 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 et 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 que le produit élevé par ses membres et commercialisé par l'OP est sain et sûr (vaccination et autres mesures prophylactiques, surveillance des maladies, activités de reproduction, etc.). 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 de sécurité ou aux exigences de qualité standard ou/et à prouver à l'acheteur que les produits satisfont à ses exigences supplémentaires. Les coûts de ces activités sont élevés si celles-ci couvrent plus de la moitié 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*

6. **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, dans le cas où les équipements sont utilisés pour produire plus de la moitié de la quantité de bétail 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 répond 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.

7. **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 exemple) et lorsqu'elle 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 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 plus de la moitié 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 les aliments pour animaux sans les livrer immédiatement aux membres de l'OP, éventuellement pendant une période plus longue et en quantités plus importantes, permet aux membres de l'OP de disposer d'aliments pour animaux lorsqu'ils en ont besoin, sans délai. En outre, l'OP peut acheter de plus grandes quantités d'aliments pour animaux lorsque les prix sont intéressants et les stocker jusqu'à ce qu'ils soient utilisés par les membres. Dans cette situation, l'OP remplirait les conditions de la méthode simplifiée.

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

8. **La gestion conjointe des déchets** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Cela peut notamment être 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 plus de la moitié 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**

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 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 élevés⁽⁵¹⁾. Lorsqu'une OP acquiert le volume nécessaire de ces intrants pour produire plus de la moitié 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.

L'acquisition d'autres types d'intrants, tels que de l'appui informatique, des conseils génétiques, des services vétérinaires ou des services d'insémination, ne représente généralement pas, à elle seule, des coûts substantiels permettant aux OP de remplir les conditions de la méthode simplifiée et il est donc peu probable que l'OP génère les gains d'efficacité substantiels nécessaires pour pouvoir bénéficier de la dérogation.

vii. **Combinaison des activités**

10. **La combinaison des activités** dans la situation où aucune activité ne couvre plus de la moitié du bétail commercialisé par une OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Voir l'encadré «Combinaison des activités» ci-dessous pour de plus amples informations.

SECTEUR DES GRANDES CULTURES

Application du test de gains d'efficacité substantiels

Exemples de situations dans lesquelles les activités conjointes énumérées à l'article 171 du règlement OCM sont susceptibles de générer des gains d'efficacité substantiels dans le cadre de la méthode simplifiée.

i. **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.

1. **Le transport conjoint** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Cela peut par exemple être 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 plus de la moitié 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'efficacité substantiels par rapport à une situation dans laquelle les membres agissent individuellement de sorte que les conditions de la méthode simplifiée seraient remplies.

⁽⁵¹⁾ En 2011, les coûts des aliments pour animaux représentaient, dans l'EU-27, 41 % des coûts de fonctionnement pour les éleveurs naisseurs et les éleveurs engraisseurs, 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'Union européenne fondé sur les données RICA (en anglais) http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/beef_report_2012.pdf, p. 69.

2. **Création d'un centre de distribution ou d'une infrastructure de vente et/ou organisation d'une plateforme de vente.** La Commission n'a pas connaissance d'une situation où un centre de distribution, une infrastructure de vente et/ou une plateforme de vente en ligne générerait à lui seul des gains d'efficacité suffisants pour remplir les critères du test de gains d'efficacité substantiels dans le secteur des grandes cultures. Toutefois, en combinaison avec d'autres activités telles que le transport ou le contrôle de qualité, le coût de ces activités réunies est substantiel et pourrait générer des gains d'efficacité substantiels si les volumes couverts sont supérieurs à la moitié des volumes commercialisés par l'OP. En conséquence, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels, de sorte que les conditions de la méthode simplifiée seraient remplies. L'OP pourrait, par exemple, organiser conjointement un centre de distribution, le transport de la production et une plateforme de vente en ligne. Si les volumes couverts sont supérieurs à la moitié des volumes commercialisés par l'OP, les coûts d'établissement et d'organisation de ces activités sont substantiels et ces activités sont susceptibles de générer ensemble des gains d'efficacité substantiels, ce qui permettrait à l'OP de remplir les conditions de la méthode simplifiée.

ii. **Promotion conjointe**

3. **La promotion conjointe** est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Cela peut par exemple être le cas si une OP met au point et commercialise un produit à valeur ajoutée. Un produit «a une valeur ajoutée», par exemple, s'il se distingue d'autres produits du fait d'un ensemble donné de caractéristiques répondant à des demandes particulières des consommateurs. L'OP peut différencier son produit 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, du lieu d'origine ou d'autres facteurs. Dans le secteur des oléagineux, par exemple, la promotion pourrait inclure l'information technique sur les rations alimentaires. 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 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 plus de la moitié au moins des volumes commercialisés par l'OP. Dans cette situation, l'OP remplirait les conditions de la méthode simplifiée.

Les activités de promotion conjointe sectorielle, telles que la promotion générale de la consommation des grandes cultures, ne peuvent prétendre à la dérogation puisqu'elles ne sont pas exercées par une seule OP, mais sont coordonnées entre OP du même secteur, et visent donc à bénéficier à l'ensemble du secteur et pas seulement à une OP.

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. Cela peut notamment être le cas lorsqu'une OP garantit une qualité constante des produits de ses membres parce qu'un règlement ou une norme établie imposée par les acheteurs l'exige. Cela peut être le cas pour le séchage et le mélange conjoints des cultures réalisés pour atteindre la norme de qualité demandée par un acheteur. 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 toutes ces activités sont élevés si celles-ci couvrent plus de la moitié du volume des cultures commercialisées par l'OP. Dans cette situation, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels car les coûts seraient nettement plus élevés si un membre devait atteindre 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**

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 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 plus de la moitié du volume des cultures commercialisées 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 répond 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.

6. **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 afin de respecter les exigences sanitaires et sectorielles 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 concernent plus de la moitié des récoltes 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 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.

v. **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 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. 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 élevés⁽⁵²⁾. Lorsqu'une OP acquiert le volume nécessaire de ces intrants pour produire plus de la moitié 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.

L'acquisition d'autres types d'intrants, tels que de l'appui informatique, des services financiers, des avis économiques et techniques, des essais ou la planification des récoltes, ne représente généralement pas, à elle seule, des coûts substantiels pour les OP. En conséquence, il est peu probable que l'OP génère les gains d'efficacité substantiels nécessaires pour pouvoir bénéficier de la dérogation.

⁽⁵²⁾ Dans l'EU-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'Union européenne fondé sur les données RICA (en anglais), http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/cereal_report_2013_final.pdf, p. 26-79.

vi. **Combinaison des activités**

8. **La combinaison des activités** dans la situation où aucune activité ne couvre plus de la moitié des grandes cultures commercialisées par une OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Voir l'encadré «Combinaison des activités» ci-dessous pour de plus amples informations.

Combinaison des activités

Exemples de situations dans lesquelles la combinaison des activités énumérées aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans le cadre de la méthode simplifiée.

Il est estimé que dans de nombreux cas, les activités renforçant l'efficacité décrites ci-dessus génèrent des gains d'efficacité substantiels lorsqu'elles couvrent plus de la moitié des volumes commercialisés par l'OP. Lorsqu'une OP exerce deux ou plusieurs activités renforçant l'efficacité, chacune couvrant des volumes inférieurs à la moitié des volumes commercialisés par l'OP, la somme et/ou la combinaison des gains d'efficacité générés par les différentes activités peuvent, ensemble, être suffisantes pour que l'OP remplisse les critères du test de gains d'efficacité substantiels.

Il se peut que différentes activités renforçant l'efficacité couvrent les mêmes volumes (à savoir que les activités se chevauchent) ou qu'elles couvrent des volumes distincts.

Si une activité renforçant l'efficacité couvre une très faible part (par exemple 10 ou 15 %) des volumes commercialisés par l'OP, il est peu probable qu'elle contribue à générer des gains d'efficacité substantiels puisqu'à elle seule, elle génère des gains d'efficacité limités et qu'il est peu probable qu'une combinaison avec une autre activité augmente de manière significative les gains d'efficacité des activités de l'OP. Une OP est donc peu susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels en exerçant une activité renforçant l'efficacité supplémentaire couvrant une très faible proportion des volumes commercialisés. En d'autres termes, une OP est peu susceptible de remplir les critères du test de gains d'efficacité substantiels en exerçant une activité renforçant l'efficacité supplémentaire couvrant une très faible proportion des volumes commercialisés.

De même, vu que les économies d'échelle ne sont pas linéaires, les gains d'efficacité obtenus grâce à une activité portant sur un volume donné sont plus de deux fois supérieurs aux gains d'efficacité réalisés par deux activités couvrant chacune la moitié du volume. En outre, les gains d'efficacité obtenus par deux activités couvrant chacune la moitié du volume sont également plus de trois fois supérieurs aux gains d'efficacité réalisés par trois activités couvrant un tiers du volume. En conséquence, une OP peut remplir les critères du test de gains d'efficacité substantiels grâce à une combinaison d'activités renforçant l'efficacité si le volume total couvert par une telle combinaison d'activités (la somme des volumes couverts par les différentes activités) est plus élevé que le volume pour une activité seule et lorsque ce volume total augmente chaque fois qu'une activité s'ajoute.

En ce qui concerne **deux activités renforçant l'efficacité**, il est probable que la combinaison des deux activités génère des gains d'efficacité substantiels si la somme des volumes couverts par les deux activités est supérieure à **70 % des volumes commercialisés par l'OP**. Dans un tel cas, aucune activité ne couvre un volume inférieur à 20 % (car si tel était le cas, l'OP remplirait les critères du test de gains d'efficacité substantiels avec l'autre activité évaluée individuellement, à savoir sans qu'il soit nécessaire de la combiner à une autre activité). Si au moins une activité couvre un volume de 35 %, alors la somme et/ou la combinaison des gains d'efficacité générés par les deux activités est susceptible d'être suffisamment substantielle pour permettre à l'OP de remplir les critères du test de gains d'efficacité substantiels.

En ce qui concerne **trois activités renforçant l'efficacité**, il est probable que la combinaison des trois activités génère des gains d'efficacité substantiels si la somme des volumes couverts par les trois activités est d'au moins **100 % des volumes commercialisés par l'OP**. Dans un tel cas, aucune activité ne couvre un volume inférieur à 20 % (car si tel était le cas, l'OP remplirait les critères du test de gains d'efficacité substantiels avec une des deux autres activités ou avec les deux autres activités ensemble). Plusieurs combinaisons de trois activités sont possibles (par exemple, deux activités couvrant chacune un volume d'environ 40 % avec une troisième activité couvrant un volume d'environ 20 % ou trois activités couvrant chacune un volume d'environ 33 %). La combinaison des gains d'efficacité générés par les trois activités est susceptible d'être suffisamment substantielle pour permettre à l'OP de remplir les critères du test de gains d'efficacité substantiels.

Toute activité qui, seule, n'est pas suffisante pour générer des gains d'efficacité substantiels (par exemple, prestation de services informatiques, promotion générale) ne générera très vraisemblablement pas de gains d'efficacité substantiels lorsqu'elle est combinée et il est donc très peu probable qu'elle puisse générer des gains d'efficacité substantiels en combinaison avec d'autres activités.

i. Combinaison de deux activités couvrant des volumes communs:

Cela peut être le cas, par exemple, lorsque l'OP utilise des équipements pour mélanger des céréales présentant différentes caractéristiques afin de répondre aux exigences des consommateurs, et qu'elle stocke les céréales à cette fin. Ces deux activités intégrées permettent à l'OP de satisfaire la demande des consommateurs qui exigent des mélanges présentant des caractéristiques spécifiques (par exemple les féculeries), demande que les agriculteurs individuels ne seraient pas du tout en mesure de satisfaire ou qu'ils ne seraient pas en mesure de satisfaire en termes de qualité/volume/temps/prix. Si ces deux activités de l'OP, prises ensemble, couvrent plus de 70 % du volume des grandes cultures commercialisées par l'OP, elles ont le potentiel de permettre des économies substantielles par rapport à la situation dans laquelle les producteurs essaient de répondre individuellement à la demande de mélanges de céréales spécifiques, et peuvent même permettre à l'OP de proposer de tels mélanges lorsque ses membres n'ont pas pu le faire seuls. Dans cette situation, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels, de sorte que les conditions de la méthode simplifiée seraient remplies.

ii. Combinaison de deux activités ne couvrant pas de volumes communs:

Cela peut être le cas, par exemple, lorsque l'OP acquiert sur le marché la part d'aliments pour animaux nécessaire à l'élevage de bétail par les membres et que les membres de l'OP utilisent conjointement les équipements acquis pour la production d'une autre partie des aliments pour animaux nécessaires à l'élevage de bétail par les membres. Si ces deux activités de l'OP, prises ensemble, couvrent les aliments requis pour plus de 70 % du volume de bétail commercialisé par l'OP, elles ont le potentiel de permettre des économies substantielles par rapport à la situation dans laquelle les aliments pour animaux sont acquis individuellement sur le marché par les producteurs de bétail ou produits sur une machine acquise individuellement. Dans cette situation, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels, de sorte que les conditions de la méthode simplifiée seraient remplies.

iii. Combinaison de trois activités couvrant des volumes communs:

La combinaison des activités dans la situation où aucune activité ne couvre plus de la moitié de l'huile d'olive commercialisée par une OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels dans certaines situations. Cela peut être le cas, par exemple, lorsque l'OP combine des activités liées à la vente d'huile d'olive en bouteille. Si une OP stocke, embouteille et étiquette l'huile d'olive et gère un réseau de distribution de manière conjointe, ces trois activités représentent un système intégré pour la production d'huile d'olive en bouteille, qui entraîne des coûts d'investissement élevés. Si le volume d'huile d'olive passant par ce système intégré couvre au moins un tiers du volume d'huile d'olive commercialisé par l'OP, ces activités, prises ensemble, ont le potentiel de mener à des économies substantielles par rapport à la situation dans laquelle ces activités sont exercées par des producteurs d'huile d'olive individuels. Dans cette situation, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels, de sorte que les conditions de la méthode simplifiée seraient remplies.

(79) Dans les situations où est appliquée la méthode simplifiée du test de gains d'efficacité substantiels décrite plus haut, il ressort qu'une activité unique renforçant l'efficacité couvre plus de la moitié des volumes commercialisés par l'OP. Les volumes requis pourraient être exceptionnellement inférieurs compte tenu des faibles variations des volumes de production au cours d'années consécutives imputables aux conditions naturelles/climatiques. Dans une telle situation, les critères du test de gains d'efficacité substantiels seraient considérés comme remplis si l'activité couvre plus de 40 % des volumes commercialisés par l'OP au cours d'une année donnée et uniquement pour cette année, et lorsque l'activité renforçant l'efficacité couvre plus de la moitié des volumes commercialisés par l'OP au cours des autres années.

(80) En cas de force majeure (par exemple si les installations de stockage sont détruites par un incendie), même si une activité est temporairement suspendue, l'OP peut continuer de bénéficier de la dérogation à condition de prendre sans délai toutes les mesures nécessaires pour rétablir la situation telle qu'elle était avant le cas de force majeure et pour autant que les autres exigences de la dérogation soient respectées.

- (81) 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.

3.3.2. La méthode alternative

- (82) Si une OP ne remplit pas les conditions de la méthode simplifiée expliquée ci-dessus, elle peut recourir à une méthode alternative pour évaluer sa conformité avec le test de 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 que ses activités remplissent les critères fixés par le test de 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.
- (83) 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.
- (84) 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 PAC ⁽⁵³⁾.
- (85) 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 afin d'affirmer sa présence sur le marché et de garantir la viabilité des investissements qu'elle effectue. La durée de mise en œuvre nécessaire à chaque investissement est différente. Toutefois, de manière générale, elle ne doit pas excéder un an, sauf pour les investissements très substantiels (à savoir dans les installations de transformation ou de logistique).
- (86) Dans ces conditions, l'OP doit prouver 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 (par exemple 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 PAC ⁽⁵⁴⁾. 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 mettre fin aux négociations contractuelles compromettant les objectifs de la PAC (pour les grandes cultures, voir l'exemple au point 4.3).

3.4. Relations entre une OP et ses membres

- (87) 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 figure ⁽⁵⁵⁾. Le transfert de propriété n'est pas nécessaire pour pouvoir bénéficier de la dérogation.

⁽⁵³⁾ 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.

⁽⁵⁴⁾ Voir la note 53 de bas de page.

⁽⁵⁵⁾ Articles 169, 170 et 171, paragraphe 2, point a), du règlement OCM.

- (88) Toutefois, la dérogation impose deux exigences en ce qui concerne les relations entre l'OP et ses membres ⁽⁵⁶⁾:
- a) les producteurs concernés ne sont membres d'aucune autre OP négociant également des contrats de ce type en leur nom pour le même produit. En d'autres termes, il faut que le producteur n'accorde à aucune autre OP le mandat de mener des négociations contractuelles pour un produit donné en ce qui concerne ses produits joints à ceux d'autres producteurs. Le producteur peut toutefois vendre en parallèle le même produit directement sur le marché et peut également vendre d'autres produits par l'intermédiaire d'une autre OP;
 - 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.

3.5. Plafond de production

- (89) La dérogation est soumise à des limites quantitatives ⁽⁵⁷⁾.
- (90) 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.
- (91) 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.
- (92) 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 15 % de la production nationale de la viande bovine et des grandes cultures et 20 % du marché en cause pour l'huile d'olive.
- (93) Si la part ne dépasse pas, au départ, 15 % de la production nationale de viande bovine ou des grandes cultures ⁽⁵⁸⁾ ou 20 % du marché en cause pour le secteur de l'huile d'olive, mais augmente ensuite au-delà de ce niveau sans excéder 20 % de la production nationale de viande bovine ou des grandes cultures ou 25 % du marché en cause pour l'huile d'olive, la dérogation prévue aux articles 169, 170 et 171 du règlement OCM continue de s'appliquer **pendant une année civile** à compter de l'année au cours de laquelle la part de 15 % de la production nationale de viande bovine ou des grandes cultures ou de 20 % du marché en cause pour l'huile d'olive a été dépassée.
- (94) En 2014, la Commission européenne a publié les chiffres de production nationale en cause dans le Journal officiel de l'Union européenne ⁽⁵⁹⁾. Des informations à jour sont disponibles sur le site web de la Commission européenne ⁽⁶⁰⁾. Les données pertinentes relatives à la production nationale sont calculées sur la base d'une moyenne olympique ⁽⁶¹⁾ des cinq années précédentes, de façon à fournir une valeur de référence stable qui n'est pas soumise aux variations annuelles.

⁽⁵⁶⁾ Articles 169, 170 et 171, paragraphe 2, points e) et f), du règlement OCM.

⁽⁵⁷⁾ Articles 169, 170 et 171, paragraphe 2, point c), du règlement OCM.

⁽⁵⁸⁾ Article 170, paragraphe 1, points a) et b), et article 171, paragraphe 1, points a) à l), du règlement OCM.

⁽⁵⁹⁾ Huile d'olive: JO C 256 du 7.8.2014, p. 4.

Grandes cultures: JO C 256 du 7.8.2014, p. 1.

Viande bovine: JO C 256 du 7.8.2014, p. 3.

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

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

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

⁽⁶¹⁾ La moyenne olympique est calculée sur la base des données des cinq dernières années de production, en supprimant les années où les chiffres étaient les plus élevés et les plus bas, et en établissant une moyenne des trois années restantes.

- (95) Ces seuils ne limitent pas la capacité des OP de négocier des volumes plus importants au nom de leurs membres. Dans un tel cas, la dérogation ne s'appliquerait pas, étant donné qu'elle est limitée aux négociations contractuelles qui remplissent les conditions exposées dans les présentes lignes directrices. Si l'OP négocie des volumes plus importants, elle devra évaluer ses activités à la lumière des autres règles de concurrence et dérogations applicables, expliquées à la section 2 ci-dessus.

3.6. **Obligation de notification**

- (96) La dérogation impose ⁽⁶²⁾ 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.

- (97) L'obligation de notifier le volume de production couvert par les négociations contractuelles à l'autorité compétente de l'État membre concerné n'implique pas que l'autorité nationale de l'État membre concerné autorise les négociations contractuelles.

3.7. **Sauvegarde**

3.7.1. *Introduction*

- (98) 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 et à la Commission européenne de décider dans des cas particuliers que des négociations spécifiques menées par l'OP devraient être rouvertes ou ne devraient pas avoir lieu.

- (99) Dans le cas où les négociations menées par les OP ne concernent qu'un État membre, des mesures de sauvegarde seront appliquées par l'autorité de concurrence de l'État membre concerné. Dans le cas où les négociations menées par les OP concernent plusieurs États membres, des mesures de sauvegarde seront appliquées par la Commission européenne. Les autorités de concurrence des États membres et la Commission européenne sont désignées ci-après sous le terme d'«autorités de concurrence compétentes».

- (100) Comme indiqué au paragraphe 5 des articles 169, 170 et 171 du règlement OCM, la clause de sauvegarde constitue une exception à la dérogation et doit donc être interprétée de manière restrictive.

- (101) L'autorité de concurrence compétente peut utiliser cette clause de sauvegarde 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.

- (102) Le mécanisme de sauvegarde peut être appliqué par l'autorité de concurrence compétente dans les trois cas limités 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 marché ⁽⁶³⁾; ou
- c) si elle estime que les objectifs de la PAC sont menacés.

- (103) Dans les trois cas, l'intervention de l'autorité de concurrence compétente 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.

- (104) 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 légales. 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'Union européenne.

⁽⁶²⁾ Articles 169, 170 et 171, paragraphe 2, point g), du règlement OCM.

⁽⁶³⁾ 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.

- (105) En conséquence, si l'OP respecte la décision de l'autorité de concurrence compétente en ce qui concerne la renégociation ou l'annulation des négociations contractuelles, l'OP sera uniquement tenue responsable des négociations contractuelles menées après cette date.
- (106) 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 de la décision de l'autorité de concurrence compétente, l'OP ne respecte pas cette décision 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.

3.7.2. Exclusion de la concurrence

- (107) 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).
- (108) 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 potentielle ⁽⁶⁴⁾. 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 prix ⁽⁶⁵⁾ 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 effet ⁽⁶⁶⁾; 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) la section 2 des lignes directrices concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité (actuellement article 101, paragraphe 3, du TFUE) ⁽⁶⁷⁾.
- (109) 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.

3.7.3. Marché de produits en cause de plus petite taille avec des effets anticoncurrentiels

- (110) En ce qui concerne le deuxième cas, l'autorité de concurrence compétente peut décider que des négociations devraient être rouvertes ou ne devraient pas avoir lieu si elle constate que:
- a) 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;
 - b) 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.

⁽⁶⁴⁾ Par exemple, l'arrêt du 28 février 2002 dans l'affaire T-395/94, Atlantic Container Line/Commission, EU:T:2002:49, point 330.

⁽⁶⁵⁾ Par exemple, l'arrêt dans l'affaire Metro/Commission, 26/76, 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 [...]».

⁽⁶⁶⁾ 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.

⁽⁶⁷⁾ 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 101 du 27.4.2004, p. 97).

3.7.4. Les objectifs de la PAC sont menacés

- (111) Le troisième cas, où l'autorité de concurrence compétente 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.

4. DISPOSITIONS SPÉCIFIQUES AUX SECTEURS CONCERNÉS

4.1. Huile d'olive

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

- (112) La présente section des lignes directrices porte sur l'application pratique des règles spécifiques du règlement OCM dans le secteur de l'huile d'olive, à travers les exemples ci-dessous.
- (113) **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. 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. Les activités menées par l'OP de premier rang et l'OP de second rang, telles qu'énumérées à l'article 169 du règlement OCM, sont susceptibles de générer des gains d'efficacité. 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. Ces activités couvrent la totalité des volumes faisant l'objet de négociations contractuelles. Il est donc permis de conclure que les critères du test de gains d'efficacité substantiels sont remplis dans le cadre de la méthode simplifiée. Dès lors, la dérogation s'applique aux activités des négociations contractuelles menées par l'OP de second rang.

- (114) **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, plusieurs producteurs d'huile d'olive ont créé une OP pour transformer conjointement l'huile d'olive. L'OP exerce également une gestion conjointe des déchets directement liés à la production d'huile d'olive. Elle sèche les déchets et les transforme en pellets destinés à être utilisés comme source d'énergie renouvelable. Pendant les mois d'hiver, l'OP utilise ces pellets pour le chauffage. En outre, l'OP négocie les contrats d'approvisionnement conclus avec les détaillants et les clients de l'industrie alimentaire au nom de ses membres, c'est-à-dire qu'elle mène des négociations contractuelles. La transformation conjointe de l'huile d'olive et la gestion conjointe des déchets couvrent 80 % du volume d'huile d'olive commercialisé par l'OP. Les volumes d'huile d'olive commercialisés par l'OP représentent 2,4 % du marché en cause de l'huile d'olive. L'OP a notifié le volume d'huile d'olive faisant l'objet de négociations contractuelles aux autorités nationales.

Analyse: L'OP est formellement reconnue par l'autorité nationale compétente. En outre, elle concentre l'offre et met l'huile d'olive sur le marché. Le volume d'huile d'olive couvert par les négociations contractuelles menées par l'OP 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. L'OP exerce des activités qui sont susceptibles de générer des gains d'efficacité telles que celles énumérées à l'article 169 du règlement OCM, à savoir la transformation conjointe et la gestion des déchets directement liés à la transformation de l'huile d'olive. Les deux activités, à savoir la transformation conjointe et la gestion conjointe des déchets de l'OP, couvrent plus de la moitié des volumes commercialisés par l'OP. La transformation conjointe couvre à elle seule plus de la moitié de la quantité d'huile d'olive commercialisée par l'OP. En conséquence, l'OP est susceptible de générer des gains d'efficacité substantiels. Il est donc permis de conclure que les critères du test de gains d'efficacité substantiels sont remplis dans le cadre de la méthode simplifiée. Dans cette situation, il n'est pas nécessaire d'analyser séparément la gestion conjointe des déchets liés directement à la production d'huile d'olive. Dès lors, la dérogation s'applique aux activités des négociations contractuelles menées par l'OP.

- (115) **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. Le volume d'huile d'olive qui est couvert par les négociations contractuelles menées par l'OP représente 15,2 % du marché en cause.

Analyse: L'OP est formellement reconnue par l'autorité nationale compétente. En outre, elle concentre l'offre et met l'huile d'olive sur le marché. Le volume d'huile d'olive couvert par les négociations contractuelles menées par l'OP n'excède pas 20 % du marché en cause. Toutefois, 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. Ces 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.

4.1.2. Définition du marché en cause

- (116) 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 dérogation ⁽⁶⁸⁾.
- (117) Les marchés en cause doivent être évalués au cas par cas et la Commission européenne a fourni des orientations sur la manière de définir les marchés en cause dans sa communication sur la définition du marché en cause ⁽⁶⁹⁾. Il n'est pas possible pour la Commission européenne 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 informations dont dispose la Commission européenne au moment de l'adoption de ces lignes directrices ⁽⁷⁰⁾. Les marchés en cause peuvent évoluer dans le temps, notamment en raison de l'évolution du marché.
- (118) 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.

4.1.2.1. Marché de produits en cause

- (119) 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'olives ⁽⁷¹⁾) 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.

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

4.1.2.2. Marché géographique en cause

- (121) 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.

4.2. Secteur de la viande bovine

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

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

⁽⁶⁸⁾ Voir la section 3.5 concernant le plafond de production.

⁽⁶⁹⁾ 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).

⁽⁷⁰⁾ 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 européenne auprès des opérateurs.

⁽⁷¹⁾ 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.

- (123) **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 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 est formellement reconnue par l'autorité nationale compétente. L'OP concentre l'offre et commercialise le bétail sur pied. L'OP vend nettement moins que 15 % de la production nationale totale de bétail sur pied. Le volume de bétail faisant l'objet de négociations contractuelles a été notifié aux autorités nationales. 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 de l'OP couvre plus de la moitié des volumes commercialisés par l'OP (en l'espèce, 100 % du bétail). Il est donc permis de conclure que les critères du test de gains d'efficacité substantiels sont remplis dans le cadre de la méthode simplifiée. En ce qui concerne l'acquisition commune des intrants, il n'est pas nécessaire d'analyser cette activité séparément dans cette situation. Dès lors, la dérogation s'applique aux activités des négociations contractuelles menées par l'OP.

- (124) **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: Plusieurs producteurs de bovins destinés à la boucherie d'une région ont créé une OP, par l'intermédiaire de laquelle ils acquièrent conjointement les aliments pour animaux. Ils ont également construit conjointement une installation de stockage afin de stocker les aliments pour animaux dans de bonnes conditions (le système de stockage leur permet de réguler la température et l'humidité, et ainsi de maintenir plus longtemps la bonne qualité des aliments pour animaux). L'OP surveille également le niveau de stock d'aliments pour animaux, de sorte qu'il y en ait toujours suffisamment de disponibles à distribuer aux producteurs en fonction de leurs besoins du moment, sans interruption. En outre, l'OP négocie les contrats d'approvisionnement de bovins destinés à la boucherie conclus avec les consommateurs au nom de ses membres, c'est-à-dire qu'elle mène des négociations contractuelles. L'acquisition conjointe d'aliments pour animaux couvre 80 % des aliments nécessaires pour les volumes de bétail destiné à la boucherie commercialisés par l'OP. La part de bovins vendue par l'OP couvre 14,5 % de la production nationale totale. L'OP a notifié le volume de bovins faisant l'objet de négociations contractuelles aux autorités nationales.

Analyse: L'OP est formellement reconnue par l'autorité nationale compétente. En outre, elle concentre l'offre et met les bovins sur le marché. Le volume de bovins couvert par les négociations contractuelles menées par l'OP n'excède pas 15 % de la production nationale. Le volume de bétail faisant l'objet de négociations contractuelles a été notifié aux autorités nationales. L'OP exerce également des activités qui sont susceptibles de générer des gains d'efficacité telles que celles énumérées à l'article 170 du règlement OCM, à savoir l'acquisition conjointe des intrants (aliments pour animaux). L'activité d'acquisition conjointe des intrants exercée par l'OP couvre les intrants nécessaires pour plus de la moitié des volumes de bétail commercialisés par l'OP. Il est donc permis de conclure que les critères du test de gains d'efficacité substantiels sont remplis dans le cadre de la méthode simplifiée. Dès lors, la dérogation s'applique aux négociations contractuelles menées par l'OP.

- (125) **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 par l'OP.

Analyse: L'OP est formellement reconnue par l'autorité nationale compétente. L'OP concentre l'offre et commercialise le bétail sur pied. Le volume de bovins couvert par les négociations contractuelles menées par l'OP n'excède pas 15 % de la production nationale. L'OP exerce une seule des activités susceptibles de générer des gains d'efficacité 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, c'est-à-dire un produit se distinguant d'autres produits du fait d'un ensemble donné de caractéristiques, mais ne fait que promouvoir le produit élaboré par ses membres en recourant à des publicités générales. En fin de compte, cette activité de promotion conjointe n'est pas susceptible 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.

4.3. **Grandes cultures**

4.3.1. *Exemples d'application de la dérogation dans le secteur des grandes cultures*

- (126) La présente section des lignes directrices porte sur l'application pratique des règles spécifiques du règlement OCM dans le secteur des grandes cultures, à travers les exemples ci-dessous.

- (127) **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: Une OP reconnue de producteurs de grains est établie dans l'État membre A et a certains membres dans les États membres B et C. L'OP 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 l'OP 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 l'OP 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: L'OP est formellement reconnue par l'autorité nationale compétente. L'OP concentre l'offre et commercialise les produits issus des grandes cultures. 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. Les volumes de grandes cultures faisant l'objet de négociations contractuelles ont été notifiés aux autorités nationales. 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 est donc permis de conclure que les critères du test de gains d'efficacité substantiels sont remplis dans le cadre de la méthode simplifiée. En ce qui concerne l'acquisition conjointe des intrants et les services d'information, l'évaluation n'est pas nécessaire dans le cas présent puisque les conditions du test sont remplies pour une activité conjointe. Dès lors, la dérogation s'applique aux négociations contractuelles menées par l'OP.

- (128) **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: Dans une région qui compte de nombreuses rivières navigables, plusieurs producteurs de blé tendre et d'orge, dans le but de tirer profit des atouts géographiques et naturels du site, ont décidé de créer une OP pour établir conjointement un centre de distribution dans les installations portuaires. Cela permet aux acheteurs d'embarquer par bateau directement les récoltes achetées à l'OP. Le centre de distribution est intégré à l'activité de transport conjoint. L'OP organise le transport des récoltes entre l'exploitation agricole des producteurs et le centre de distribution. En outre, l'OP négocie les contrats d'approvisionnement conclus avec les consommateurs au nom de ses membres, c'est-à-dire qu'elle mène des négociations contractuelles. Les activités d'établissement d'un centre de distribution et d'un transport conjoint couvrent 85 % des volumes de blé tendre et d'orge commercialisés par l'OP. La part de blé tendre et d'orge vendue par l'OP couvre respectivement 12,5 % et 8 % de la production nationale totale de ces grandes cultures. L'OP a notifié les volumes de blé tendre et d'orge faisant l'objet de négociations contractuelles aux autorités nationales.

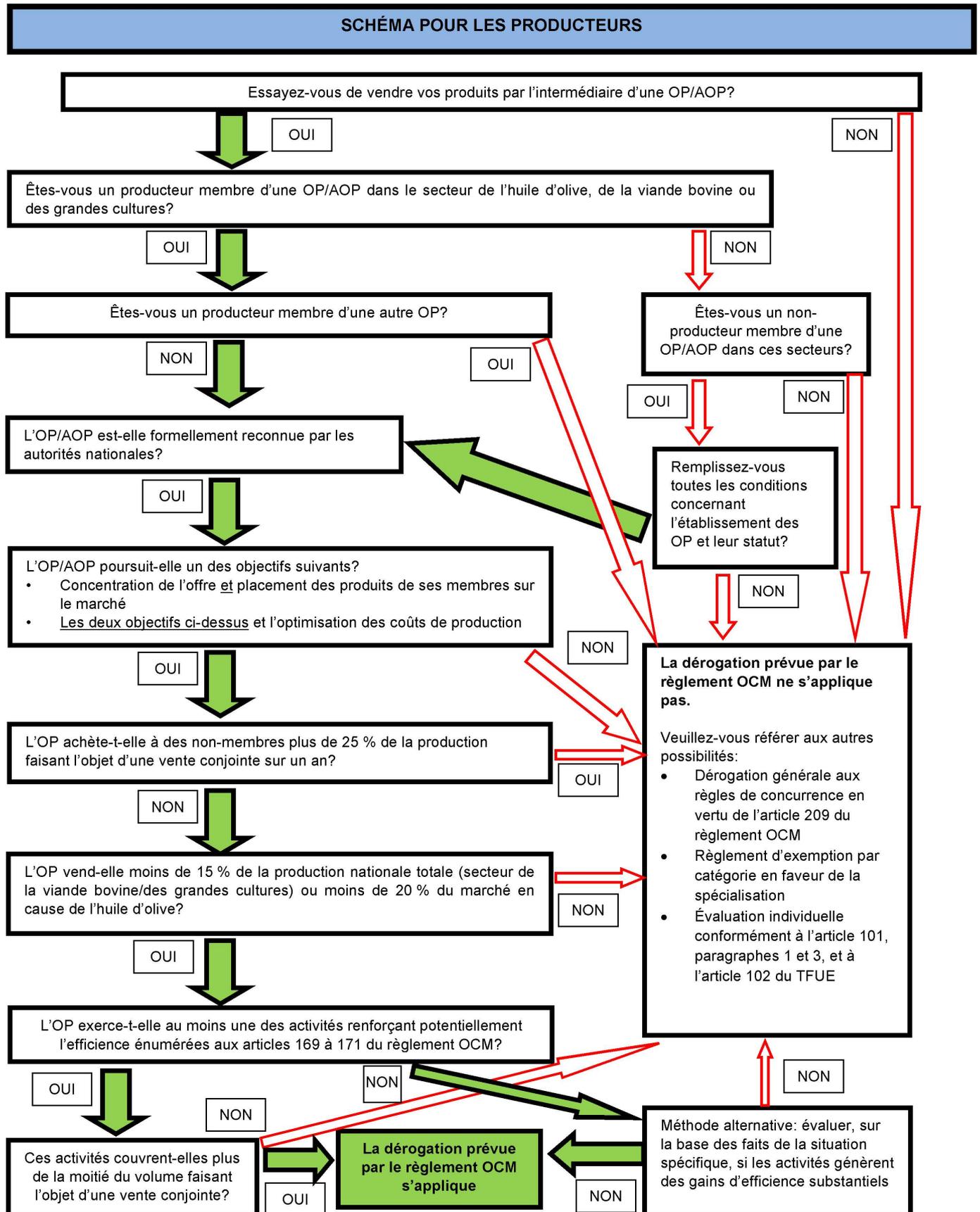
Analyse: L'OP est formellement reconnue par l'autorité nationale compétente. En outre, elle concentre l'offre et met les grandes cultures sur le marché. Les volumes de blé tendre ou d'orge couverts par les négociations contractuelles menées par l'OP n'excèdent pas, chacun, 15 % de la production nationale. Les volumes de blé tendre et d'orge faisant l'objet de négociations contractuelles ont été notifiés aux autorités nationales. En établissant un centre de distribution lié au transport conjoint des récoltes des producteurs vers le centre de distribution, l'OP exerce des activités susceptibles de générer des gains d'efficacité telles que celles énumérées à l'article 171 du règlement OCM, à savoir l'établissement d'un centre de distribution lié au transport conjoint. Ces activités couvrent plus de la moitié des volumes commercialisés par l'OP. Il est donc permis de conclure que les critères du test de gains d'efficacité substantiels sont remplis dans le cadre de la méthode simplifiée. Dès lors, la dérogation s'applique aux négociations contractuelles menées par l'OP.

- (129) **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: Une OP reconnue vend du blé et de l'orge de ses membres et de ses non-membres. La part du blé produit par ses membres couverte par les négociations contractuelles de l'OP est de 9,8 % de la production nationale de blé de l'État membre A (pour l'orge, la part respective est de 11 % de la production nationale). La part de marché de l'OP qui tient également compte du blé et de l'orge fournis par les non-membres est respectivement de 12,2 % et 14,1 %. Outre le fait de mener des négociations contractuelles pour le compte de ses membres, l'OP 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). L'OP 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, l'OP 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: L'OP est formellement reconnue par l'autorité nationale compétente. Elle concentre l'offre et commercialise les produits des grandes cultures. Les parts de blé et d'orge acquises auprès de non-membres sont inférieures à 25 % de la quantité totale de blé et d'orge négociée contractuellement par l'OP sur un an. Les volumes de blé ou d'orge couverts par les négociations contractuelles menées par l'OP n'excèdent pas, chacun, 15 % de la production nationale, y compris les volumes fournis par les non-membres. L'OP n'exerce pas d'activités susceptibles de générer des gains d'efficacité 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'efficacité énumérées à l'article 171 du règlement OCM (le stockage conjoint) pour sa production de blé. La méthode simplifiée pour évaluer le test sur les gains d'efficacité 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 points 82) à 86). L'OP en question 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 les 6 à 8 mois. Par conséquent, l'OP s'est engagée à investir dans une activité renforçant l'efficacité et a seulement besoin de temps pour construire l'installation de stockage pour sa production de blé. L'OP pourrait donc bénéficier de la dérogation pour autant que les gains d'efficacité 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 des volumes de blé commercialisés 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'efficacité. Cependant, il semble peu vraisemblable que les informations fournies génèrent en elles-mêmes des gains d'efficacité substantiels. En ce qui concerne l'orge, il n'existe actuellement aucune activité renforçant l'efficacité et aucune activité n'est prévue à cet effet. En conséquence, les activités de l'OP 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.

ANNEXE I



ANNEXE II

