



Aide-mémoire : Tables Rondes Demeter, démarche, thèmes et ce qui est illicite

- Contexte :** Directives Demeter: « ... Le secrétariat crée les conditions-cadres pour des tables rondes au cours desquelles les producteurs*trices, les transformateurs*trices, les représentant*e*s du commerce et, dans certains cas, les représentant*e*s des consommateurs*trices se rencontrent pour développer conjointement une meilleure disponibilité de l'offre et des processus plus efficaces. L'objectif visé est de parvenir à la transparence des coûts et à la vérité des coûts dans la tarification. Les tables rondes avec un haut degré de transparence favorisent la compréhension de cette attitude en permettant aux acteurs*trices de la chaîne de valeur de se rencontrer d'égal à égal... »
- Le droit suisse des cartels interdit des accords et une action coordonnée, notamment concernant les prix, la quantité et la répartition géographique ; en cas d'infraction, la Comco peut infliger des sanctions sévères ; la législation laisse une marge de manœuvre en prévoyant certaines exceptions. La loi fédérale sur l'agriculture permet aux interprofessions et aux organisations de producteurs de prendre des mesures d'entraide ; Demeter n'est pas (encore) une telle organisation d'entraide. Nous ne voulons pas enfreindre la loi. Cet aide-mémoire définit la mise en œuvre correcte de la Convention Demeter.
- Tâches et objectifs :** On distingue deux types de Tables Rondes :
- négociations concrètes des contrats de mandats dans le but d'établir une relation de confiance entre les parties contractantes grâce à la transparence et de conclure un contrat qui fixe les qualités, les modes de livraison, les délais, les prix, les quantités, etc.
 - optimisations générales de la qualité et des procédés dans le but de soumettre des propositions d'amélioration concrètes aux acteurs. Dans cette optique, il s'agit de trouver un optimum général grâce à la compréhension des chances et des risques de toutes les parties concernées.
- Participant*e*s :** D'une manière générale (à une exception près, cf. ci-dessous), les acteurs*trices se rencontrent à trois niveaux de la chaîne de valeur : fournisseur*euses, intermédiaires et acquéreurs*euses avec ou sans le secrétariat. En cas de négociations contractuelles de mandats les parties impliquées ; lorsqu'il s'agit d'optimisations générales les acteurs qui travaillent concrètement dans ce domaine, le cas échéant avec le concours de conseillers*ères externes. Le secrétariat peut inviter aux entretiens, fournir des informations, les animer et en assurer le suivi.
- Déroulement :** Une Table Ronde est précédé par une invitation, se déroule physiquement ou numériquement et est toujours consigné dans un procès-verbal.

→ *Thèmes des entretiens: voir page suivante.*

Thèmes des entretiens : **Les entretiens sont autorisés lorsqu'ils portent sur :**

- les qualités, les emballages, les distinctions, etc.
- les délais, les modes d'approvisionnement, les processus logistiques, etc.
- les données générales relatives au marché ayant un caractère général telles que les capacités et demandes, les pénuries de matières premières, les importations et exportations, etc.
- les renseignements généraux concernant les revenus, les calculs sur les coûts généraux, les marges générales, etc.
- les chiffres relatifs à l'exercice publiés
- les problèmes actuels et les perspectives, les tendances se dessinant dans l'évolution du marché et leurs conséquences
- les critères pour le référencement, les promotions, la publicité, etc.
- **Les entretiens ne doivent être menés qu'entre deux parties à la fois :** négociations contractuelles concrètes sur les quantités, les prix et les délais (éventuellement conclure l'entretien conjoint et, par la suite, mener des discussions individuelles)

→ **Tou*te*s les acteurs*trices doivent toujours rester libres en ce qui concerne d'autres affaires ! Ne pas convenir des clauses d'exclusivité, des prix de revente et des restrictions quantitatives.**