Principes de commercialisation des produits certifiés « Demeter » sur le territoire français – édition 2024

A. Préambule

1. Champ d'application

Chaque association nationale Demeter, membre de la « Fédération Biodynamique – Demeter International », est libre de fixer ses propres principes pour la distribution et la commercialisation des produits certifiés « Demeter » sur son territoire. Chaque adhérent Demeter doit respecter les principes du pays dans lequel il met sur le marché des produits certifiés « Demeter ».

Le présent chapitre précise les principes posés par Demeter France pour la commercialisation des produits certifiés « Demeter » sur le territoire français. Ces principes s'appliquent à tous les adhérents Demeter et tous les revendeurs de produits certifiés « Demeter » – ayant ou non un contrat avec Demeter France -, français et étrangers, commercialisant leurs produits sur le territoire français.

Les versions française et anglaise des principes de commercialisation sont consultables en ligne sur le site www.demeter.fr dans la rubrique « Professionnels ».

2. Devoir de communication

En adhérant à Demeter France, toute structure de production, de transformation ou de commercialisation s'engage à respecter les présents principes de commercialisation et à informer ses partenaires revendeurs de l'existence de ces principes afin qu'ils les respectent dans le cadre de la commercialisation des produits certifiés « Demeter » sur le territoire français.

Les adhérents Demeter sont invités à communiquer à leurs partenaires les conditions et les modalités d'utilisation de la marque « Demeter » et de ses signes distinctifs dans leurs conditions générales de vente. Les conditions et différents niveaux d'utilisation de la marque « Demeter »

figurent dans le paragraphe E des principes de commercialisation. Si un adhérent estime qu'un partenaire ne respecte pas les présents principes de commercialisation, il doit en informer Demeter France par email à l'adresse : communication@demeter.fr

3. Comportements commerciaux respectueux

3.1. Généralités

Pour toutes les décisions prises au niveau des produits, des quantités, des circuits d'approvisionnement et de distribution, des délais, des prix et autres conditions, il est important de rappeler que chaque adhérent Demeter est libre dans la détermination de ses conditions de vente, dans la mesure où sa pratique est conforme à la règlementation applicable et ne va pas à l'encontre des principes de commercialisation posés par Demeter France. Chaque adhérent Demeter agit de manière indépendante dans l'intérêt de la pérennité de son entreprise et de la communauté Demeter.

Lors de la conclusion de contrats spécifiques avec leurs partenaires, les adhérents Demeter s'engagent à se comporter de manière transparente et juste et dans un rapport équilibré ; cela inclut notamment que l'adhérent dévoile et explique ses besoins et écoute ceux de son partenaire commercial pour en tenir compte réciproquement (obligation de considération mutuelle). Par principe, l'acheteur doit veiller au respect du travail du fournisseur et doit acheter ses produits à un prix qui lui permette de vivre dans de bonnes conditions et d'assurer la pérennité de son activité.

D'une façon générale, Demeter France exerce une veille juridique sur la mise en œuvre de pratiques commerciales plus vertueuses, et notamment sur les nouveaux principes qui peuvent être développés via les lois EGALIM I, EGALIM II et autres. Dans ce cadre, Demeter France peut être amenée à proposer différentes initiatives à titre expérimental, en France et/ou à l'international, visant notamment à protéger la rémunération des agriculteurs.

3.2. Rôle de l'agriculteur certifié Demeter France

L'agriculteur, en s'engageant dans une certification « Demeter », contribue activement à la régénération des écosystèmes, et répond à de nombreuses exigences en termes d'intrants utilisés, de pratiques biodynamiques spécifiques, de soin des sols et des plantes, de développement de la biodiversité ou encore de responsabilité sociale et sociétale. Par la certification « Demeter », il fait le choix de soumettre ses pratiques et son activité aux contrôles réguliers d'un organisme extérieur, pour ensuite communiquer en toute transparence sur ses engagements auprès du consommateur. Il convient donc de le rémunérer à un prix lui permettant de couvrir ses coûts de production et de lui assurer un revenu décent pour la pérennité de sa ferme.

L'agriculteur certifié « Demeter » maitrise le fonctionnement de son domaine agricole car il connait les conditions spécifiques à son milieu et à son environnement direct (types de sol, pluviométrie annuelle, moyenne des rendements de la zone concernée, évènements climatiques…). Il est donc le seul à même de définir le prix juste pour ses différentes productions.

3.3. Comportement des partenaires adhérents ou sous contrat avec Demeter France

Les partenaires adhérents ou sous contrat avec Demeter France se doivent de respecter les principes généraux précisés au 3.1. Ils doivent également respecter les exigences listées ci-après.

- **Respect des engagements définis dans les contrats écrits :** un contrat écrit est la validation formelle d'un accord entre le fournisseur et l'acheteur sur les prix, les types de produits, les qualités, les quantités, les conditions spécifiques de vente et la durée de l'engagement entre les deux parties. Il représente un engagement fort, pour le fournisseur comme pour l'acheteur. Dans un esprit de bonne foi et de loyauté, les conditions définies dans les contrats doivent être respectées par les deux parties, sauf cas de force majeure dûment justifié (aléa sanitaire, climatique ou cessation d'activité). Tout particulièrement, lorsqu'une matière première/un produit est cultivée/élaboré sur demande pour un acheteur certifié « Demeter » ou disposant d'un contrat avec Demeter France, ce dernier doit respecter ses engagements en achetant la totalité des quantités prévues dans le contrat, aux conditions convenues.

- **Aléa sanitaire ou climatique et autres évènements exceptionnels :** en cas d'aléa sanitaire ou climatique exceptionnel indépendant de la volonté des parties, aucune pénalité ne peut être imposée à un fournisseur ne respectant pas les volumes prévus au contrat. Lors de la survenance

d'autres évènements, l'acheteur devra apporter la preuve du manquement du fournisseur et les pénalités devront être proportionnées au préjudice qu'il a subi.

4. Non-respect des principes de commercialisation de Demeter France

Les présents principes de commercialisation ont été développés en conformité avec les lois européennes et françaises. Un non-respect des présents principes de commercialisation peut faire l'objet de sanctions, définies par Demeter France en fonction du degré de gravité. Cette sanction peut aller jusqu'au retrait du statut d'adhérent Demeter pour le fournisseur et/ou des poursuites judiciaires à l'encontre de l'acheteur en sa qualité d'adhérent Demeter ou sous contrat avec Demeter France.

Si un adhérent Demeter estime qu'un autre adhérent certifié (français ou étranger) ou partenaire sous contrat avec Demeter France ne respecte pas les présents principes de commercialisation, il se doit d'en informer Demeter France par email, à l'adresse : communication@demeter.fr.

B. Principes de commercialisation – vente directe par les adhérents Demeter

Les adhérents Demeter sont libres de commercialiser leurs matières premières/produits certifiés « Demeter » via toute forme de vente directe aux consommateurs (points de vente physiques ou en ligne) ; leurs droits et devoirs sont précisés dans les cahiers des charges, les CGU et le règlement intérieur de Demeter France. Ils peuvent également organiser des animations de promotion de leurs produits dans tout système de vente directe, dans la mesure où les présents principes de commercialisation sont respectés.

Les produits certifiés « Demeter » sont des produits de qualité et ils doivent être identifiés comme tels. La communication sur la marque « Demeter » doit être qualitative et ne doit en aucun cas dénigrer ni porter préjudice à Demeter France, que ce soit dans les termes et formulations utilisés ou dans les visuels associés. Elle ne doit en aucun cas être centrée exclusivement sur le prix.

C. Principes de commercialisation – revente par les intermédiaires de commerce aux professionnels

Les adhérents Demeter sont autorisés à commercialiser leurs matières premières/produits certifiés « Demeter » auprès de tout intermédiaire de commerce (entreprises de transformation ou grossistes), exerçant leurs activités de revente des produits aux professionnels (BtoB), via des sites de vente en ligne ou des magasins physiques, dans la mesure où ces intermédiaires de commerce respectent les conditions listées ci-après. Dans tous les cas, la communication sur la marque « Demeter » et ses signes distinctifs doit être qualitative et ne doit en aucun cas dénigrer ni porter préjudice à Demeter France, que ce soit dans les termes et formulations utilisés ou dans les visuels associés. Elle ne doit en aucun cas être centrée exclusivement sur le prix. Les produits certifiés « Demeter » sont des produits de qualité et ils doivent être identifiés comme tels.

Types d'intermédiaires de commerce

a. Les entreprises de transformation des produits certifiés « Demeter » (qui transforment les matières premières et/ou les conditionnent et/ou modifient l'étiquetage avec leur marque) *doivent obligatoirement être certifiées par Demeter France pour des raisons de traçabilité. Elles peuvent ainsi utiliser la marque « Demeter » et ses signes distinctifs, sur le produit et dans leur communication, conformément au cahier des charges de Demeter France.*

Niveau d'utilisation de marque : 3

b. Les importateurs/grossistes de matières premières, de produits semi-finis « Demeter », emballés et revendus à un transformateur, avec ou sans mention du nom de l'adhérent Demeter sur l'étiquette, doivent être certifiés par Demeter France *lorsque la marchandise est identifiée comme étant de qualité Demeter pour des raisons de traçabilité. Ils peuvent ainsi utiliser la marque « Demeter » lors de la vente et dans leur communication, conformément au cahier des charges Demeter.*

Niveau d'utilisation de marque : 2

c. ***Les grossistes de produits certifiés « Demeter » revendus en emballage ouvert (cagettes de fruits et légumes notamment)*** *doivent être certifiés par Demeter France lorsque la marchandise est identifiée comme étant de qualité Demeter (sur les cagettes ou les fruits/légumes) pour des raisons de traçabilité. Ils peuvent ainsi utiliser la marque « Demeter » lors de la vente et dans leur communication, conformément au cahier des charges Demeter France.*

Niveau d'utilisation de marque : 2

d. ***Les grossistes de produits certifiés « Demeter » revendus en emballages fermés et étiquetés pour la vente au consommateur*** *n'ont pas besoin d'une certification « Demeter » car ils ne modifient pas les produits. Cependant, en l'absence de certification, ils ne peuvent pas utiliser la marque « Demeter » et ses signes distinctifs autrement que pour la commercialisation des produits concernés.*

Niveau d'utilisation de marque : 1

S'ils le souhaitent, ces grossistes (catégorie d) peuvent faire la demande d'un contrat de partenariat auprès de Demeter France *afin de devenir « Grossiste Partenaire » et bénéficier ainsi de services personnalisés et de modalités particulières d'utilisation de la marque « Demeter » et de ses signes distinctifs dans le cadre de leurs activités.*

Niveau d'utilisation de la marque : 2

PRINCIPES DE COMMERCIALISATION POUR LES GROSSISTES

	CRITERES	SANS CONTRAT NI CERTIFICATION DE DEMETER FRANCE	SOUS CONTRAT OU CERTIFICATION DE DEMETER FRANCE	
Catégories Grossistes	**Part du bio dans l'assortiment total distribué (références présentes à l'année)**	0-100%	0 -100%	0-100%
	Identification Demeter	-	Grossiste catégorie d. (sous contrat) Grossiste Partenaire Demeter	Grossiste catégories b. ou c. (certifié)
	Niveau d'utilisation de la marque (voir section E)	1	2	2
Droits du grossiste	**DROITS DU GROSSISTE**			
	Vente de produits Demeter emballages fermés et étiquetés pour vente au consommateur	Oui	Oui	Oui
	Vente des produits Demeter en « emballages ouverts » (cagettes notamment)	Oui	Oui	Oui
	Identification des produits Demeter en emballages « ouverts » (cagettes notamment)	Non	Non	Oui
	Accès services Demeter (pour détail : nous consulter)	Non	Oui	Oui
	Référencement sur www.demeter.fr	Non	Oui	Oui
Exigences Demeter France	**EXIGENCES DE DEMETER FRANCE ENVERS LE GROSSISTE**			
	Contrat/ Certification Demeter France	Non	Contrat	Certification
	Contrôle et certification	Non	Non	Oui
	Interlocuteur dédié Demeter formé	Non	Obligatoire	Obligatoire
	Produits origine France	A privilégier	A privilégier	A privilégier
	Coût annuel des services Demeter	Non	Nous consulter	Nous consulter

D. Principes de commercialisation – revente par les distributeurs aux consommateurs

Les adhérents Demeter peuvent commercialiser leurs produits auprès de tout distributeur exerçant ses activités de revente des produits aux consommateurs (BtoC) (commerce spécialisé, commerce de détail, discount, commerce en ligne, etc.). Ils peuvent également organiser des animations de promotion de leurs produits certifiés « Demeter » dans les points de vente des distributeurs agissant en BtoC, dans la mesure où les présents principes de commercialisation sont respectés. En revanche, si les produits certifiés « Demeter » peuvent être commercialisés partout, la communication sur la marque « Demeter » et l'utilisation du logo « Demeter » sont très encadrées, en particulier pour le distributeur revendeur.

Pour le distributeur revendeur, cela implique notamment de :

- **Respecter les principes de commercialisation des produits certifiés « Demeter »**. Ces principes précisent les exigences à respecter pour la commercialisation des produits certifiés « Demeter » en vrac, l'import direct de produits certifiés « Demeter » en emballage ouvert provenant d'un pays hors Union Européenne et les modalités d'utilisation de la marque « Demeter » et de ses signes distinctifs (niveaux 1, 2 ou 3) selon l'engagement du distributeur.

- **Prendre connaissance et respecter les points détaillés en préambule (point A.) des principes de commercialisation de Demeter France, et tout particulièrement du point 2 sur les comportements commerciaux respectueux**, avec des prix d'achat permettant aux fournisseurs et aux différents acteurs de la filière amont de se rémunérer correctement pour vivre dans de bonnes conditions et assurer la pérennité de leur activité.

- **Privilégier les produits Demeter origine France** : les produits certifiés « Demeter » issus de l'agriculture française et d'entreprises de transformation françaises sont à favoriser.

- **Encadrer la communication sur la marque « Demeter » :** la communication sur la marque « Demeter » doit être d'ordre qualitatif et ne doit en aucun cas être dénigrante ni porter préjudice à Demeter France, que ce soit dans les termes et formulations utilisés ou dans les visuels associés. Les produits certifiés « Demeter » sont des produits de qualité, et ils doivent être identifiés comme tels.

S’ils le souhaitent, les distributeurs revendeurs de produits certifiés « Demeter » peuvent faire la demande d’un contrat de partenariat auprès de Demeter France afin de devenir « Partenaire Demeter » et bénéficier ainsi de services personnalisés et de modalités particulières d’utilisation de la marque « Demeter » et de ses signes distinctifs dans le cadre de leurs activités. Demeter France se réserve le droit de refuser une demande de partenariat émanant d’un distributeur dont l’activité ne correspondrait pas à l’éthique du label « Demeter » ou pourrait nuire à sa réputation.

a. PRINCIPES DE COMMERCIALISATION POUR LES DISTRIBUTEURS (HORS PURE PLAYER ET MARKETPLACE)

	Critères	SANS CONTRAT DE DEMETER FRANCE	AVEC CONTRAT DE DEMETER FRANCE		
Catégories de distributeurs	**Produits commercialisés**	-	1 catégorie	3 catégories minimum	3 catégories minimum
	Part du bio dans l'assortiment total (références présentes à l'année)	0- 100%	0-100%	80 -100%	80-100% (Accès MDD)
	Nombre de catégories de produits Demeter commercialisées à l'année	-	1	A définir selon contrat choisi	3 catégories minimum
	Nombre de références/de fournisseurs de produits Demeter commercialisées à l'année	-	A définir selon contrat choisi	A définir selon contrat choisi	80 références minimum en plateforme
	Niveau d'utilisation de la marque (voir section E)	1	2	2	3
Droits du distributeur	**Vente de produits Demeter emballés**	Oui	Oui	Oui	Oui
	Vente des produits Demeter vrac	Oui	Oui	Oui	Oui
	Identification des produits Demeter en vrac	Non	Oui (si certification bio)	Oui (si certification bio)	Oui (si certification bio)
	Accès à la certification MDD qualitative avec les conditions suivantes : - MDD 100% bio - Contrat avec les fournisseurs de 3 ans minimum - Etiquette différente des produits du producteur	Non	Non	Non	Oui (avec certification correspondante)
	Accès services Demeter	Non	A définir selon contrat choisi	A définir selon contrat choisi	A définir selon contrat choisi
Exigences Demeter France	**Contrat de partenariat avec Demeter France**	Non	Oui	Oui	Oui
	Contrôle et certification	Non	Non	Non	Pour produits sous MDD qualitative
	Formation	Non	Obligatoire	Obligatoire	Obligatoire
	Positionnement des produits Demeter dans les rayons bio	Conseillé	Conseillé	Conseillé	Conseillé
	Actions de développement	-	-	A définir selon contrat choisi	A définir selon contrat choisi
	Produits origine France	A privilégier	A privilégier	A privilégier	A privilégier
	Coût annuel des services Demeter	Non	Nous consulter	Nous consulter	Nous consulter

b. *PRINCIPES DE COMMERCIALISATION POUR LES PURE PLAYERS*

	Critères	SANS CONTRAT DE DEMETER FRANCE	AVEC CONTRAT DE DEMETER FRANCE		
Catégories de distributeurs	**Produits commercialisés**	-	1 catégorie	3 catégories minimum	3 catégories minimum
	Part du bio dans l'assortiment total (références présentes à l'année)	0- 100%	0-100%	80 -100%	80-100%
	Nombre de catégories de produits Demeter commercialisées à l'année	-	1	A définir selon contrat choisi	3 catégories minimum
	Nombre de références/de fournisseurs de produits Demeter commercialisées à l'année	-	A définir selon contrat choisi	A définir selon contrat choisi	80 références minimum
	Niveau d'utilisation de la marque (voir section E)	1	2	2	3
Droits du distributeur	**Vente de produits Demeter emballés**	Oui	Oui	Oui	Oui
	Vente des produits Demeter vrac	Oui	Oui	Oui	Oui
	Identification des produits Demeter en vrac	Non	Oui (si certification bio)	Oui (si certification bio)	Oui (si certification bio)
	Accès à la certification MDD qualitative* avec les conditions suivantes : - MDD 100% bio - Contrat avec les fournisseurs de 3 ans minimum - Etiquette différente des produits du producteur**	Non	Non	Non	Oui (avec certification correspondante)
	Accès services Demeter	Non	A définir selon contrat choisi	A définir selon contrat choisi	A définir selon contrat choisi
Exigences Demeter France	**Contrat de partenariat avec Demeter France**	Non	Oui	Oui	Oui
	Contrôle et certification	Non	Non	Non	Pour produits sous MDD qualitative
	Interlocuteur dédié Demeter formé	Non	Obligatoire	Obligatoire	Obligatoire
	Actions de développement	-	A définir selon contrat choisi	A définir selon contrat choisi	A définir selon contrat choisi
	Produits origine France	A privilégier	A privilégier	A privilégier	A privilégier
	Coût annuel des services Demeter	Non	Nous consulter	Nous consulter	Nous consulter

c. *PRINCIPES DE COMMERCIALISATION POUR LES MARKETPLACE*

	Critères	SANS CONTRAT DE DEMETER FRANCE	AVEC CONTRAT DE DEMETER FRANCE	
Catégories de distributeurs	**Produits commercialisés**	-	1 catégorie	3 catégories minimum
	Part du bio dans l'assortiment total (références présentes à l'année)	0- 100%	0-100%	0-100%
	Nombre de catégories de produits Demeter commercialisées à l'année	-	1	A définir selon contrat choisi
	Nombre de références/de fournisseurs de produits Demeter commercialisées à l'année	-	A définir selon contrat choisi	A définir selon contrat choisi
	Niveau d'utilisation de la marque (voir section E)	1	2	2
Droits du distributeur	**Vente de produits Demeter emballés**	Oui	Oui	Oui
	Vente des produits Demeter vrac	Oui	Oui	Oui
	Identification des produits Demeter en vrac	Non	Oui (si certification bio)	Oui (si certification bio)
	Accès services Demeter	Non	A définir selon contrat choisi	A définir selon contrat choisi
Exigences Demeter France	**Contrat de partenariat avec Demeter France**	Non	Oui	Oui
	Contrôle et certification	Non	Non	Non
	Interlocuteur dédié Demeter formé	Non	Obligatoire	Obligatoire
	Actions de développement	-	A définir selon contrat choisi	A définir selon contrat choisi
	Produits origine France	A privilégier	A privilégier	A privilégier
	Coût annuel des services Demeter	Non	Nous consulter	Nous consulter

E. Niveaux d'utilisation de la marque « Demeter »

- Niveau 1 (pas de contrat avec Demeter France) : communication informative sur le produit Demeter

- Reproduction de la marque « Demeter », de son logo et de ses signes distinctifs uniquement dans le but d'informer l'acheteur sur les caractéristiques du produit concerné : dans le descriptif du produit et dans la liste des produits sur le site internet
- Utilisation et distribution des supports créés par les adhérents Demeter et de toutes informations sur les produits communiquées par les adhérents Demeter

- Niveau 2 (contrat avec Demeter France) : communication commerciale sur la marque Demeter

- Reproduction de la marque « Demeter », son logo et ses signes distinctifs dans la liste des produits et de manière informative sur le site internet du revendeur de produits certifiés « Demeter » et d'un contenu sur la certification Demeter (présentation de la marque « Demeter » dans la liste des autres démarches qualité)
- Utilisation et distribution des supports créés par les adhérents Demeter et de toutes informations sur les produits communiquées par les adhérents Demeter
- Promotion et mise en avant des produits certifiés « Demeter » (stop-rayon, têtes de gondole, stands, etc.)
- Reproduction de la marque « Demeter », son logo et ses signes distinctifs dans toute communication commerciale en faveur des produits certifiés « Demeter », de la marque « Demeter » et/ou la certification Demeter, en format papier ou digital
- Utilisation de supports publicitaires mis à disposition par Demeter France
- Création de supports spécifiques ou de campagnes de communication dédiées en magasin mettant en avant la marque et la certification « Demeter », sous réserve d'une validation préalable et écrite par Demeter France

- Niveau 3 (contrat avec Demeter France avec certification MDD) : communication commerciale sur la marque Demeter associée à la MDD

- Reproduction de la marque « Demeter », son logo et ses signes distinctifs dans la liste des produits et de manière informative sur le site internet du revendeur de produits certifiés « Demeter » et d'un contenu sur la certification Demeter (présentation de la marque « Demeter » dans la liste des autres démarches qualité)
- Utilisation et distribution des supports créés par les adhérents Demeter et de toutes informations sur les produits communiquées par les adhérents Demeter
- Promotion et mise en avant des produits certifiés « Demeter » (stop-rayon, têtes de gondole, stands, etc.)
- Reproduction de la marque « Demeter », son logo et ses signes distinctifs dans toute communication commerciale en faveur des produits certifiés « Demeter », de la marque « Demeter » et/ou la certification Demeter, en format papier ou digital
- Utilisation de supports publicitaires mis à disposition par Demeter France
- Création de supports spécifiques ou de campagnes de communication dédiées en magasin mettant en avant la marque et la certification « Demeter », sous réserve d'une validation préalable et écrite par Demeter France
- Association de la certification Demeter avec la MDD qualitative (voir nos exigences spécifiques pour la MDD : 100% bio, contrat avec les fournisseurs de 3 ans minimum, étiquette différente des produits du producteur)