

14. Eerlijke handelsrelaties bevorderen

Wat is de uitdaging?

Eerlijke handelspraktijken zijn een essentiële voorwaarde om betaalbare, innovatieve, kwalitatieve en duurzame voeding op de markt te brengen.

De machtsverhoudingen in de voedingsindustrie zijn serieus uit balans. Maar liefst 7.500 voedingsbedrijven in ons land, waarvan 95% kmo's, moeten met hun producten hun weg zien te vinden naar meer dan 11,5 miljoen consumenten. Ze passeren daarvoor langs amper 13 supermarkten die georganiseerd zijn in 7 aankoopcentrales (cijfers 2019, Statbel geciteerd door SALV). Dit zorgt ervoor dat de afnemers van voedingsproducten heel wat druk kunnen uitoefenen op de producenten en oneerlijke praktijken en voorwaarden proberen door te drukken. De producenten durven ten aanzien van de retailers vaak geen beroep te doen op hun contractuele of wettelijke rechten, uit angst om het contract te verliezen (de zogenaamde fear factor)¹

De producenten hebben nood aan bijkomende hefboomen en garanties om het evenwicht in de keten te herstellen, correcte prijzen en handelspraktijken te bekomen en zo aanwezig te blijven op de Belgische markt.

¹ De term Fear factor wordt ook vernoemd in de UTP directive en ook de FOD economie verwijst in haar activiteitenverslag 2022 naar deze term.

Wat vragen we van beleid-smakers tijdens de volgende legislatuur?

In het kader van de UTP-wet:

1. Unfair is unfair, no matter the size: de drempel van 350 miljoen euro jaaromzet in de UTP-wet moet afgeschaft worden. Alle voedingsproducenten, groot en klein moeten dezelfde bescherming krijgen tegen oneerlijke marktpraktijken voorzien in de UTP-wet. Het cascade-effect binnen de voedselketen betekent dat de druk die door de supermarktketens wordt uitgeoefend, doorgegeven wordt van de ene schakel in de keten naar de volgende, ongeacht de grootte van de bedrijven in de schakels. Bovendien halen de kleine spelers voordelen uit de acties die grote spelers ondernemen tegen de misbruiken van supermarktketens.
2. Verbied abusieve delisting. Uit een enquête van Fevia blijkt dat delisting (producten uit de rekken halen) of het dreigen hiermee wanneer producenten geen minder gunstige voorwaarden willen aanvaarden, frequent voorkomt. Dit gaat in tegen het principe van een eerlijke en evenwichtige handelsrelatie. Supermarkten profiteren van hun onevenredige onderhandelingspositie, daarom is er nood aan een duidelijke omkadering van abusieve delisting.
3. Verbied onredelijke (logistieke) boetes. Steeds vaker krijgen leveranciers te maken met ongegronde en overmatig hoge boetes voor het niet tijdig leveren van producten. In die mate dat men zich de vraag kan stellen of dit een alternatief verdienmodel geworden is voor de retail. De boeteclausules zijn onduidelijk, voorzien bijzonder hoge boetes, schade moet niet aangetoond worden, boetes worden niet (voldoende) gemotiveerd en afgehouden van het verschuldigde bedrag, hebben een bestraffend karakter...
4. Verbied het contractueel uitsluiten van de imprevisieleer, zoals voorzien in het nieuw burgerlijk wetboek art.5.74. De hoge inflatie en opeenvolgende crisissen deden de prijzen voor voeding stijgen. De voedingsproducenten hebben de grootste moeite om deze stijging door te rekenen naar de volgende schakel in de keten, in het bijzonder de retailers. Door de gebruikelijke jaarcontracten is de verkoopprijs vastgelegd voor een jaar, zonder mogelijkheid om deze te heronderhandelen (onevenwicht in de onderhandelingspositie, onduidelijke en niet-wederkerige prijsherzieningsclausules, ...). Onze bedrijven hebben nood aan een duidelijke hefboom om, in buitengewone omstandigheden, de afnemer toch aan de onderhandelingstafel te krijgen.

Er is nood aan een onafhankelijke instantie die het evenwicht in de keten herstelt, eerlijke handelsrelaties tussen de producenten en retail promoot en tussenkomt bij problemen. Naar voorbeeld van de UK: groceries adjudicator..

Wat doen we als voedingsindustrie zelf?

Fevia informeert haar leden via de wegwijzer over eerlijke handelsrelaties. Zo maken we hen wegwijs in hun rechten en hun verplichtingen. Daarnaast faciliteren we de toegang tot juridisch advies en ondersteuning van experts voor de leden die daar nood aan hebben.

BFA, Agrofront, Fevia, BABM, Unizo, UCM en Comeos hebben samen het initiatief genomen om een gedragscode op te stellen en te onderschrijven ter ondersteuning van faire relaties tussen aanbieders en kopers. De partners ondertekenden dit Supply Chain Initiative in 2010.

Daarnaast bevragen we onze leden over de oneerlijke praktijken waarmee zij geconfronteerd worden en over de efficiëntie en doeltreffendheid van de recente Belgische UTP-wet.

Wat vragen we van beleid-smakers, per bevoegdheidsniveau ?

Vlaanderen	Wallonië	Federaal	Europees
		<ul style="list-style-type: none"> • Neem abusieve delisting als oneerlijke markpraktijk op. • Verbied buitensporig hoge logistieke boetes en verduidelijk het kader hieromtrent. • Verbied het contractueel uitsluiten van de imprevisieeler. • Schaf de drempel van 350 miljoen euro jaaromzet in de UTP-wet af. 	
		<p>Om het evenwicht in de keten te herstellen, kmo's meer slaagkracht te geven en eerlijke handelsrelaties te promoten vragen we de overheid om een onafhankelijke arbiter (groceries adjudicator) op te richten.</p>	
		<p>Stimuleer een structurele en regelmatige samenwerking tussen Fevia en de economische inspectie om trends en problemen in de sector te signaleren en de jaarlijkse evaluatie van de Belgische UTP-wet voor te bereiden.</p>	

		De Belgische Mededingingsautoriteit heeft de voedingsindustrie als prioritaire sector aangeduid. Ze moeten meer aandacht hebben voor de situatie waarin de producenten zich bevinden, niet enkel de consument.	
--	--	--	--

Contactpersonen



Marie Daeninck
Legal and Trade Advisor
+32 478 54 07 98
md@fevia.be



Carole Dembour
Senior Advisor
Economic Affairs
+32 473 74 71 79
cad@fevia.be