



AGRICULTURE

STRATÉGIES

Vers un Egalim 4 : quels enjeux pour les filières ?

En réponse à la colère des agriculteurs, le gouvernement a promis de remanier une fois de plus la législation qui encadre les relations entre producteurs, industriels et distributeurs. Les députés Anne-Laure Babault et Alexis Izard mènent actuellement une mission d'information visant à faire de bilan des lois actuelles et à définir les améliorations à apporter aux textes en vigueur, dans l'optique d'améliorer la rémunération des producteurs. Que peut-on attendre de ce 4^{ème} texte à venir ?

Rappels sur les effets des lois Egalim

Les lois Egalim de 2018, 2021 et de 2023 ont pour objectif d'**obliger le 1er acheteur à tenir compte du coût de production de l'agriculteur, et d'imposer aux maillons suivants de la chaîne (industriels et distributeurs) à ne pas négocier la matière première agricole dans le prix du produit final.**

Les relations commerciales entre un agriculteur et son premier acheteur relèvent de contrats régis par le Code rural, qui doivent être écrits et d'une durée minimale de 3 ans (5 pour le lait), où **le prix payé au producteur évolue selon des indicateurs qui doivent tenir compte du coût de production.** Dans le cas de la viande bovine, les parties peuvent également définir les bornes d'un tunnel de prix (aboutissant donc à un prix plancher) qui encadrera le prix payé au producteur durant la durée du contrat.

Les contrats qui interviennent ensuite au cours de la transformation et de la revente du produit relèvent du Code de commerce, portent sur une durée d'un an minimum et sanctuarisent le coût de la matière première agricole : **la négociation du prix du produit ne doit pas porter sur la part qui a été payée au producteur.** Ces contrats intègrent deux types de clauses : une clause de révision automatique du prix en cas de variation du coût des matières premières agricoles, et une clause de renégociation en cas de fluctuation des coûts agricoles et industriels (liés à l'énergie, les emballages, les salaires, etc).

Les parties sont libres de définir le poids des différents indicateurs dans les formules de prix, de choisir les indicateurs pris en compte pour la révision automatique du prix, et de définir les bornes de variation qui conduiront à se remettre autour de la table pour négocier. Mais dans les faits, [ces bornes sont souvent volontairement rendues inopérantes par les parties.](#)

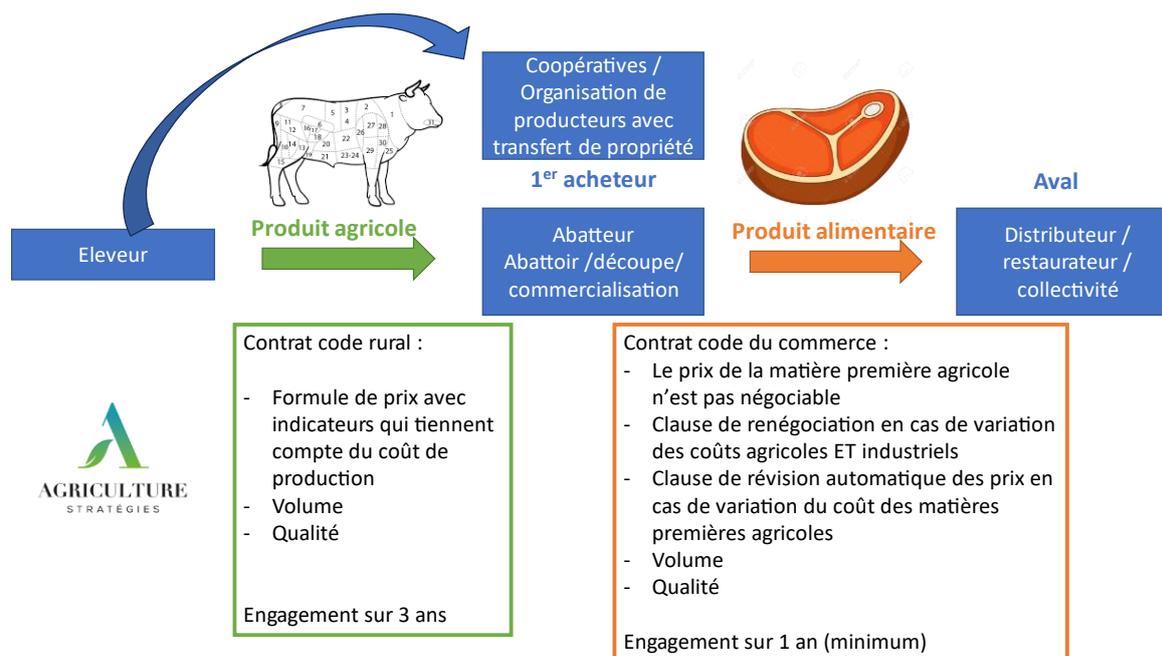


Figure 1: Schéma simplifié des relations contractuelles impactées par les lois Egalim, source Agriculture Stratégies

Les demandes des agriculteurs

Les agriculteurs demandent une meilleure prise en compte de leurs coûts de production dans les contrats Egalim, et l'impossibilité pour un premier acheteur d'aller négocier avec l'aval sans s'être mis d'accord avec les producteurs au préalable.

Si le besoin d'assurer un revenu agricole est une nécessité qui ne saurait être remise en cause, cette demande fait peser tout le risque sur le premier acheteur au sein d'un marché concurrentiel : un transformateur qui s'engage sur un prix élevé payé aux producteurs sans connaître son prix de vente final devra ensuite rogner sur ses marges pour espérer rester compétitif et pouvoir placer ses produits en rayon. S'il bénéficie d'un mix produit orienté vers des marchés à forte valeur ajoutée, ou qu'il dispose d'un pouvoir de négociation important, il lui est possible de s'engager à mieux rémunérer les producteurs. Mais s'il est un acteur mineur sur le marché français, ou si une part importante de son chiffre d'affaires est réalisé à l'export sur des commodités (des produits non différenciants soumis à la concurrence internationale), c'est plus compliqué. **C'est avant toute chose la capacité à vendre d'un acheteur qui va être déterminante pour sa capacité à rémunérer le producteur.**

Il s'agit ainsi d'une prise de risque pour le premier acheteur, qui s'engage avec les producteurs sur des contrats d'une durée de 3 ans ou plus, quand ses débouchés sont régis par des contrats d'une durée d'un an ou qui dépendent des cours internationaux.

Si la loi venait à évoluer pour imposer un poids minimum à un indicateur de coût de production (certaines filières réclament que ces indicateurs pèsent pour 80% dans la formule de prix), cela aboutirait à déconnecter le prix d'approvisionnement des prix de marché, et pourrait avoir plusieurs conséquences. Par exemple, en cas de forte remontée des prix de vente déconnectée des coûts de production, les agriculteurs auraient le sentiment de voir leurs acheteurs réaliser des profits majeurs sans pouvoir en bénéficier. Ou encore, **cela pourrait conduire les transformateurs à se tourner vers des produits agricoles importés, ou à délocaliser les usines de transformation.**

Les enjeux de l'aval – marques nationales versus marques distributeurs

Il existe à ce jour 3 possibilités pour définir dans le produit fini la part qui concerne la matière première agricole (MPA), sanctuarisée, et non négociable de contrat de vente en contrat de vente. Les deux premières indiquent, de façon agrégée ou non, la part en pourcentage en volume et en pourcentage du tarif fournisseur de la MPA, et la 3^{ème} option fait appel à un tiers de confiance qui atteste l'évolution de la part de la MPA au sein tarif du fournisseur par rapport à l'année précédente. Les distributeurs critiquent cette dernière option qu'ils jugent moins transparente, tandis que les industriels la préfèrent pour permettre de préserver le secret des affaires et éviter d'avoir à révéler leurs marges.

En effet, les industriels sont souvent à la fois fournisseurs de produits sous marque nationale et de produits vendus sous marque distributeurs. Répondre à la demande de transparence accrue des distributeurs pour leurs produits vendus sous marque propre peut ainsi les pénaliser dans leurs négociations pour les produits vendus sous marques distributeurs (MDD).

Les négociations des produits MDD ne suivent pas le même calendrier que celles des produits sous marque nationale, qui ont une date butoir au 1^{er} mars. Elles débutent généralement au printemps, et n'ont pas de deadline imposée, ce qui peut prolonger indéfiniment le bras de fer entre industriel et distributeur.

Enfin, la loi impose un seuil de revente à perte majoré de 10% pour les produits agricoles vendus en grande distribution (dit SRP+10). Un distributeur doit donc appliquer une marge minimum obligatoire sur tout produit agricole acheté et revendu en l'état. Néanmoins, cette obligation ne s'applique pas pour les produits qui subissent une étape de transformation réalisée dans un outil industriel appartenant au distributeur. Les distributeurs ayant intégré un maillon industriel seraient donc avantagés par rapport à leurs concurrents, puisqu'ils peuvent ainsi choisir délibérément de rogner sur les marges d'un produit provenant de leur propre usine pour en faire un produit d'appel.

Les trous dans la raquette Egalim

En théorie, Egalim s'applique à tout produit d'origine agricole vendu sur le sol français. En pratique, ces dispositions sont extrêmement complexes à mettre en œuvre pour des produits importés, et le circuit de commercialisation va avoir son importance dans les négociations.

a) Code rural ou code du commerce ?

Comme évoqué dans la première partie, ce sont les contrats du Code rural qui sont pluriannuels et qui définissent le prix payé aux agriculteurs en tenant compte des coûts de production. **Mais ces contrats ne s'appliquent qu'entre un agriculteur et son premier acheteur.**

Lorsque l'agriculteur commercialise sa production de façon mutualisée pour massifier l'offre et avoir davantage de poids dans les négociations, la règle change dès lors qu'intervient un transfert de propriété. A cause de cette règle, les agriculteurs ne bénéficieront pas des mêmes conditions de contractualisation ni de la même protection, puisque selon leur mode de commercialisation, le contrat qui portera sur ces produits agricoles relèvera soit du Code Rural, soit du Code du commerce. Si le produit agricole est vendu sur un marché de gros (type marché d'intérêt national comme Rungis ou marché au cadran pour les bestiaux), aucune contractualisation ne s'applique.

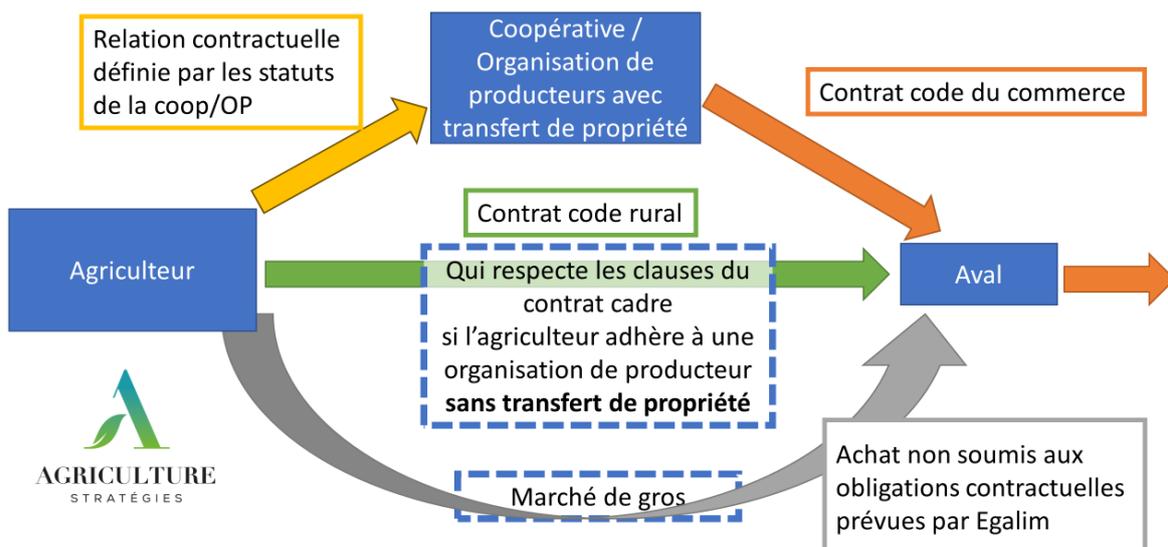


Figure 2 : Schéma simplifié des relations contractuelles impactées par les lois Egalim selon le mode de commercialisation, source Agriculture Stratégies

Renforcer la capacité des producteurs à peser dans la négociation, c'est avant tout renforcer la capacité des agriculteurs à s'organiser pour mutualiser l'offre, et leur capacité à mettre en concurrence différents acheteurs.

Or, seuls les agriculteurs qui commercialisent en direct avec l'aval de façon individuelle ou en tant qu'adhérent d'une organisation de producteurs (OP) non commerciale pourront bénéficier des dispositions du Code rural qui visent à les protéger (durée minimum du contrat de 3 ans, prix déterminable selon des indicateurs qui tiennent compte des coûts de production, tunnel de prix prévu pour la viande bovine). Les coopératives et les OP commerciales signent avec l'aval des contrats qui relèvent du Code du commerce.

Encadré : OP commerciale VS OP non commerciale

L'adhésion d'un agriculteur à une organisation de producteur est soumise au respect de la règle d'apport : dans le cas de la filière fruits et légumes et du lait, toute la production de la ferme est commercialisée via l'OP (on parle d'apport total, à quelques exceptions près), et pour les viandes, c'est 75% de son volume de production hors vente directe que l'agriculteur s'engage à fournir aux clients de l'OP.

La différence entre ces deux types d'OP est le transfert de propriété. Dans le cas d'une OP non commerciale, la production appartient toujours à l'agriculteur qui signera un contrat de vente individuel avec l'acheteur, dans le respect des termes d'un contrat cadre négocié par l'OP avec ses acheteurs. Dans le cas de l'OP commerciale, la production appartient à l'OP qui signe les contrats de vente.

Dans le cas d'une OP commerciale (avec transfert de propriété) qui ne réalise pas de transformation, le contrat intégrera une clause de révision automatique du prix selon les variations du coût de la matière première agricole, qui sera liée aux indicateurs ayant servi à la construction du prix entre l'OP et ses adhérents. Si l'OP arrive à négocier le caractère pluriannuel du contrat, les producteurs bénéficieront des mêmes avantages que dans le cas d'un contrat code rural. Mais il aurait pu être plus simple et sécurisant pour ce type d'OP de pouvoir contractualiser avec l'aval selon les termes des contrats Code rural, afin de faciliter leur organisation et leur capacité à peser dans la négociation.

En revanche, attester la part que représente la matière première agricole dans le prix du produit est un exercice particulièrement complexe dans le cas d'une coopérative qui réalise une activité de transformation, puisque le prix payé au producteur va dépendre...de la marge réalisée sur la vente du produit, qui intégrera les coûts de transformation de l'entreprise et dépendra de la négociation avec l'aval sur le prix du produit fini. La rémunération réelle des producteurs en coopérative n'est ainsi connue qu'en fin d'exercice, et elle dépend à la fois d'un prix d'acompte, de remises et de ristournes, qui sont calculées en fin d'exercice, après commercialisation donc¹.

L'actualité démontre d'ailleurs les iniquités de traitement pour les producteurs qui sont directement liées à l'entité responsable de la mise en marché des producteurs : la laiterie Laïta s'approvisionne auprès des adhérents de deux coopératives, Eureden et Even, et d'une organisation de producteurs, l'APLBA. Tous les producteurs sont soumis aux mêmes règles (cahier des charges, prix, volumes), mais les producteurs adhérents des coopératives vont recevoir en plus des ristournes liées aux bénéfices des activités de leurs coopératives que les adhérents de l'organisation de producteurs ne toucheront pas. Et début février, Eureden a assigné Even en justice car les ristournes versées par Even sont supérieures à celles que verse Eureden à ses producteurs.

b) Centrales d'achat et importations

Depuis mars 2023, le périmètre d'application de la loi est étendu à tous les produits commercialisés sur le territoire français, [peu importe donc désormais qu'ils aient été achetés auprès de fournisseurs étrangers ou par des centrales d'achat délocalisées](#). **Tout au moins en théorie.**

En pratique, malgré cette disposition, la cour d'appel de Bruxelles a tout de même en février dernier interdit au ministère français de l'Economie de réclamer des documents à la centrale d'achat belge de Leclerc, Eurelec², et indique dans son jugement que « les relations entre la centrale d'achat européenne et ses fournisseurs sont exclusivement soumises au droit belge »³. Et dans le même temps, la cour d'appel de Paris a elle estimé le 21 février dernier que le tribunal de commerce de Paris était bien compétent pour juger l'affaire qui oppose Bercy à Leclerc depuis 2019. Il serait donc temps pour les tribunaux d'accorder leurs visions des choses...

¹ Pour plus de détail, voir le dossier rédigé par Marine Nossereau, directrice juridique de la Coopération Agricole, dans la Revue de droit rural de novembre 2022

² <https://www.lopinion.fr/economie/distribution-la-justice-belge-donne-raison-a-la-centrale-dachat-leclerc-contre-letat-francais>

³ <https://www.lsa-conso.fr/centrales-d-achats-europeennes-la-cour-d-appel-de-bruxelles-interdit-a-bercy-de-reclamer-des-documents-a-eurelec,454954>

Tant que la question du droit applicable aux contrats commerciaux internationaux et en particulier de l'applicabilité de la loi française aux contrats de vente de produits importés commercialisés en France n'est pas résolue, les lois Egalim font peser des contraintes supplémentaires aux industriels qui travaillent avec des produits français.

Ces questions sont majeures au vu de l'augmentation de la part des produits importés dans la consommation française. La France importe de plus en plus, majoritairement sous forme de produits transformés en provenance de l'Union Européenne, et les chiffres sont inquiétants : par exemple en filière lait, un tiers de la consommation est couvert par les importations, et les industries agroalimentaires non laitières, qui représentent 39% des débouchés laitiers en France, s'approvisionnent pour 65% à l'étranger ; elles n'absorbent ainsi que 6% de la collecte française (chiffres 2019, source Idele). En viande bovine, c'est un peu mieux (les importations couvrent 23% de la consommation) mais la tendance se dégrade, cette fois à cause de la restauration hors domicile, qui représente une part croissante de la consommation de viande bovine en France (27%), et qui s'approvisionne pour 55% à l'étranger (chiffres 2022, source Idele).

c) Le cas des grossistes

Les marchés de gros et les grossistes bénéficient de dispositions spécifiques, ce qui permet aux premiers d'acheter aux agriculteurs sans aucune obligation contractuelle, et aux seconds de s'affranchir de la non-négociabilité de la matière première agricole.

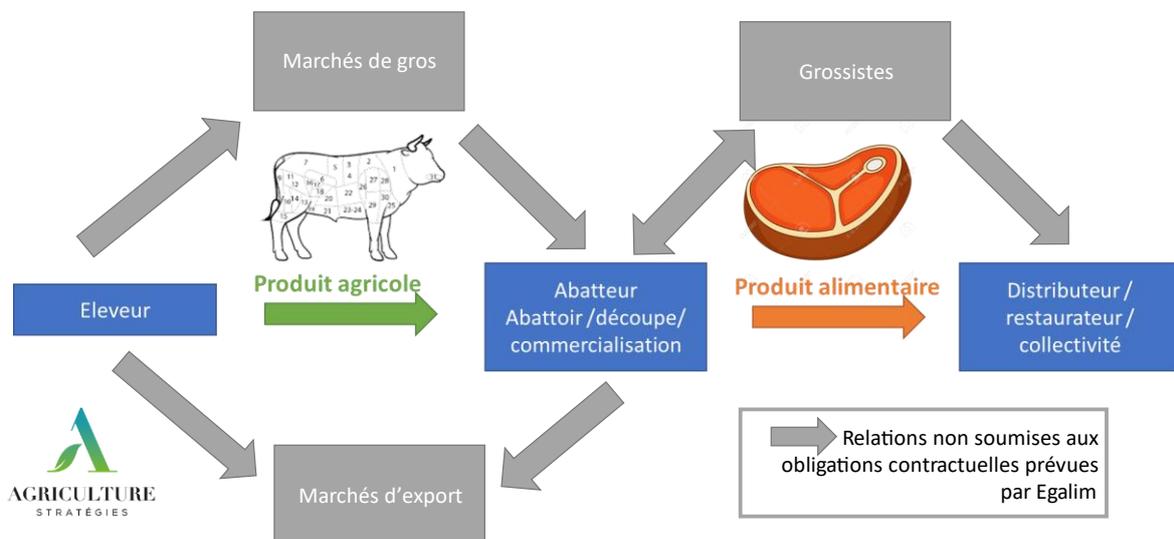


Figure 3 : Schéma simplifié des relations contractuelles impactées par la loi Egalim et de ses exemptions, source Agriculture Stratégies

Pour comprendre cette exemption des grossistes dans la loi, il faut revenir au principe de celle-ci : Egalim vise à rééquilibrer les rapports de force, entre agriculteurs et industriels d'une part, et entre industriels et distributeurs d'autre part, et à permettre la construction du prix en marche avant, à partir

de la valeur de la production agricole. En ce qui concerne les grossistes, il ne semble pas y avoir de destruction de valeur ni d'asymétrie des rapports de force, d'où la volonté du législateur de ne pas intervenir dans les relations commerciales qui les concernent.

Mais cette exclusion pose néanmoins de multiples questions, puisqu'en dehors des cas où ils achètent en direct à un producteur, ils ne sont pas soumis aux mêmes obligations prévues par Egalim que les autres acteurs.

En effet, le principe de non-négociabilité du prix des matières premières agricoles ne s'applique pas aux grossistes, qui n'ont donc pas pour obligation d'indiquer à leurs acheteurs la part que représente la matière première agricole dans le prix final. De même, la clause de révision automatique du prix en cas de variation du prix de la matière première agricole ne s'applique pas non plus.

Les grossistes vont intervenir à différents stades de la commercialisation et de l'élaboration d'un produit, ils seront tour à tour acheteurs et fournisseurs, et dès lors, sans cette obligation de transparence, on voit mal comment un industriel qui s'approvisionnerait auprès d'un grossiste pourrait ensuite donner à son propre client des informations sur la part que représente le prix payé aux agriculteurs dans ses propres tarifs. Dès lors, l'intervention d'un grossiste au sein de la chaîne de transformation et/ou distribution remet en question la construction du prix en avant voulue par l'exécutif.

Pour déterminer l'impact de cette exclusion, il faudrait connaître la part que joue les grossistes au sein de l'approvisionnement des industriels. Nous n'avons pas de données sur ce sujet, mais les grossistes jouent un rôle majeur dans la restauration hors foyer : ils assurent près de 80% des approvisionnements avec une clientèle équilibrée entre restauration collective et commerciale⁴. Et l'évaluation (toujours non publiée à ce jour !) des effets de la contractualisation renouvelée mise en œuvre par la loi EGAlim semble indiquer que la répercussion des coûts à l'aval de la filière serait a priori sans effet ou limitée⁵.

Néanmoins, on peut considérer que cette spécificité a l'avantage de permettre une égalité de traitement entre produits français et importés, puisque les obligations en matière de transparence du coût de la matière première agricole ne s'appliquent aux grossistes ni pour leurs actes d'achat, ni de revente.

Par ailleurs, les grossistes bénéficient d'une disposition particulière (article L.442-5 du Code de commerce) qui **leur permet de revendre légèrement à perte**, car leur prix d'achat effectif (en-dessous duquel le produit est considéré comme revendu à perte) est affecté d'un coefficient de 0,9.

⁴ Chiffres 2018 qui intègrent le périmètre des grossistes et des cash & carry, d'après le Panorama de la consommation alimentaire hors domicile, France Agri Mer

⁵

<https://www.filarmoni.fr/backoffice/uploads/2024%20mars%20Journ%C3%A9e%20de%20restitution%20et%20d%20%C3%A9changes%20GT2.pdf>

Conclusions

Cette révision d'Egalim ne devra pas faire perdre de vue ses objectifs : renforcer la capacité à négocier des producteurs et éviter la destruction de la valeur agricole dans la chaîne, dans un contexte où la guerre des prix entre distributeurs fait rage et où l'inflation comprime le pouvoir d'achat.

Mais la crise agricole ne doit pas non plus donner à ces lois un rôle qu'elles ne peuvent assumer : dans un environnement concurrentiel au sein d'un marché ouvert, le prix d'un produit ne peut être défini uniquement sur la base des coûts de production des agriculteurs français.

Rappelons qu'Egalim ne porte que sur la production qui va alimenter la grande distribution. Or, le poids de la GMS dans les débouchés de la production française va de 12% (pour les vins effervescents) à 55% (pour les fruits et légumes frais)⁶. Faut-il pour autant considérer qu'il serait temps d'intégrer la restauration hors domicile dans le périmètre Egalim ? Pour faire ce choix, il est nécessaire de considérer ce que les producteurs auraient à y gagner en matière de création de valeur, et à y perdre en matière de débouchés, alors que ce secteur est d'ores et déjà responsable d'une partie de la hausse de nos importations.

Enfin, Egalim ne pourra pas régler les principales causes du manque de revenu agricole : les problèmes de compétitivité du secteur agricole et agro-alimentaire français et la volatilité des cours mondiaux. Et en l'absence d'une capacité réelle des pouvoirs publics à imposer l'application des règles de nos contrats commerciaux aux produits agricoles d'origine importée, le risque d'une réglementation excessive est de créer un appel d'air pour les produits importés, non soumis au même formalisme et aux mêmes contraintes.

Alessandra Kirsch, Directrice générale d'Agriculture Stratégies

Le 24 avril 2024

⁶ https://www.fcd.fr/media/filer_public/56/9b/569b6002-cd28-493e-82b4-be16e6ea8b78/fcd-relationsalimentaire-print_notrim-v0318a.pdf