

Note de cadrage – Repenser la création et le partage de la valeur

Cette note de cadrage s’inscrit dans le cadre du projet de réflexion collective d’Agriculture Stratégies sur la thématique de la création et du partage de la valeur.

Elle vise à permettre à tous d’acquérir un niveau de connaissance préalable commun sur le sujet et à faire émerger de premiers questionnements, que nous traitons en groupe de travail et qui doivent être pris en compte dans les décisions politiques à venir.

Pour toute précision sur notre fonctionnement collaboratif, voir les éléments présentés sur [ce lien](#).

Cette note est le fruit d’un travail académique et ne présente pas la position collective du Think tank, qui sera déterminée à l’issue des réflexions menées en groupe de travail.

Version : octobre 2024

Auteur : Alessandra Kirsch, directrice générale d’Agriculture Stratégies

Table des matières



AGRICULTURE STRATÉGIES

Partie 1 : éléments de cadrage sur la création et la répartition de la valeur	4
1) Egalim et la volonté de construction du prix en avant	4
a. Le principe théorique de la loi	4
b. Coût de production, prix de revient et revenu agricole	5
c. La notion de prix abusivement bas	6
2) Les différents contrats régis par Egalim, clauses de révision automatique et de renégociation	7
d. Les contrats de vente entre acteurs de l'aval	7
e. Les contrats d'entreprise ou contrats de fabrication	9
3) Le prix de la matière première agricole est différent du prix payé à l'agriculteur	10
4) Le coût de la matière première agricole dépend des différentes valorisations du transformateur	12
5) Le débat sur les marges : la répartition de la valeur doit être équitable ce qui ne signifie pas égalitaire	16
6) Les dispositifs de régulation de marge et de répartition de la valeur propres à certaines filières	18
a. Accord de modération des marges et coefficient multiplicateur en fruits et légumes	18
b. Commissions de répartition de la valeur dans le secteur sucrier	18
c. Contractualisation en céréales	19
7) Les lois Egalim ne concernent au final qu'un périmètre restreint de produits	20
a. Les exemptions propres aux spécificités de certaines filières	20
b. Les produits vendus à l'export ne permettent pas de faire évoluer le prix de vente en fonction du prix d'achat	21
c. Le cas des grossistes	24

Annexe 1 : chronologie des lois Egalim.....	25
Annexe 2 : les différentes contractualisations selon le statut de l'OP.....	26
Annexe 3 : les des articles de loi et décrets concernés.....	27
a. Contrat code du commerce :	27
b. Décrets d'exclusion :	28
c. Contrat code rural	29
d. Accord de modération des marges :	29
e. Coefficient multiplicateur.....	29



Partie 1 : éléments de cadrage sur la création et la répartition de la valeur

1) Egalim et la volonté de construction du prix en avant

a. Le principe théorique de la loi

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 valeur de la matière première agricole dans le prix du produit, jusqu’au produit final.**

Le principe théorique de la loi repose sur la construction du prix en avant, basé sur prix de vente du produit agricole brut. Les agriculteurs demandent une meilleure prise en compte de leurs coûts de production dans le calcul de leur prix de vente qui doit se répercuter ensuite à l’aval, et l’impossibilité pour un premier acheteur d’aller négocier avec l’aval sans s’être mis d’accord avec les producteurs au préalable, afin de mettre en œuvre ce principe de construction du prix.

La loi impose :

- de tenir compte du coût de production dans le calcul du prix payé au producteur. Elle n’impose pas que le prix payé au producteur doive être supérieur à son coût de production.
- que la formule de prix qui aboutit au prix payé au producteur intègre au moins un indicateur relatif au coût de production qui permet de traduire son évolution à la hausse ou à la baisse.

Mais d’autres indicateurs doivent être utilisés dans le calcul, relatifs notamment à l’évolution des débouchés de l’acheteur.

Question : la loi doit-elle intégrer un poids minimum au coût de revient du producteur dans la formule de prix ?

Question : est-il pertinent d’envisager un autre système de rémunération des producteurs qui permette de leur donner davantage de visibilité sur le prix payé ?

A considérer : si la loi venait à évoluer pour imposer un poids trop important 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 des produits agroalimentaires déconnectée des coûts de production agricole, 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.

b. Coût de production, prix de revient et revenu agricole

La construction du prix en marche avant est basée sur le prix de revient, qui correspond au coût de production (qui inclut la rémunération du travail de l'exploitant) moins les aides et les coproduits. Le prix payé à l'agriculteur doit ainsi couvrir le prix de revient.

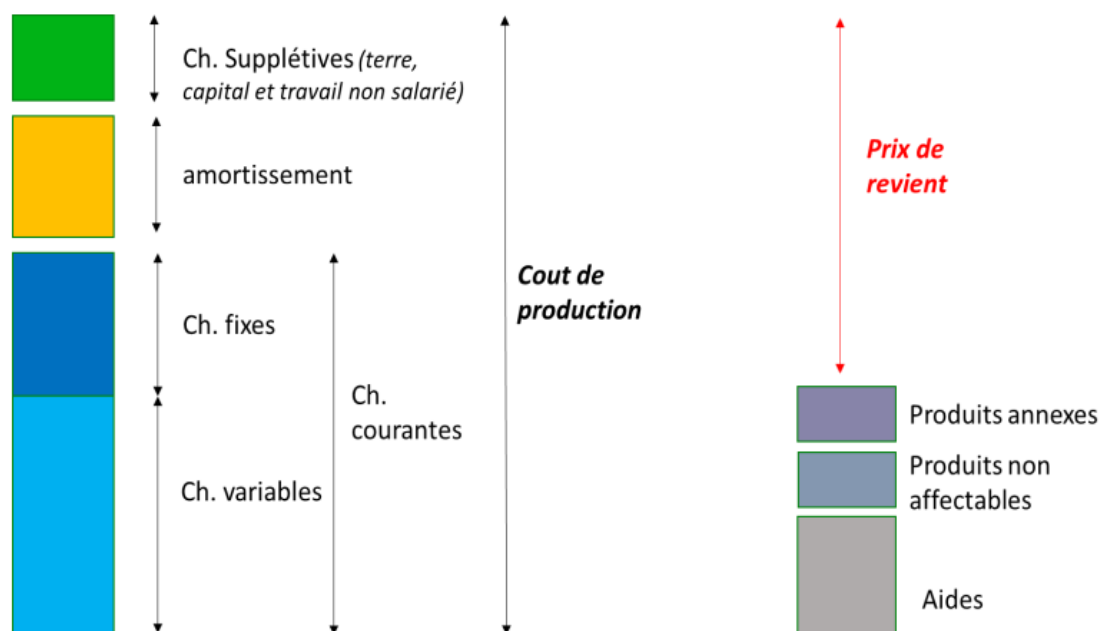


Figure 1 : schéma explicatif du coût de revient et du coût de production, source Ceresco pour FranceAgriMer

Le coût de production d'un agriculteur va dépendre de ses charges fixes, ses charges opérationnelles, des investissements consentis. Cette notion du prix de revient fait l'objet de nombreux débats, car il existe des écarts très importants entre agriculteurs d'une même production et même au sein d'un même territoire, d'une même coopérative.

Prix de revient (€/1000 l)	Conventionnel plaine		Conventionnel Montagne		Biologique plaine		Biologique montagne	
	lots 1 et 2	lot 3	lots 1 et 2	lot 3	lots 1 et 2	lot 3	lots 1 et 2	lot 3
borne inférieure	260		324		276		385	
1er quartile (Q1)	377		406		446		516	
médiane (Q2)	425		437		507		552	
3ème quartile	484		471		569		627	
borne supérieure	702		590		878		839	

Figure 2 : illustration de la diversité des prix de revient pour le cas du lait, source CNIEL

Le coût de production et donc le prix de revient est lié à la maîtrise des charges, qui dépend de la performance technique de l'agriculteur, et de sa gestion de l'endettement (et notamment des charges de mécanisation), nécessairement différente en début de carrière et en rythme de croisière. Les discussions en groupe de travail ont ainsi montré la nécessité d'ouvrir le débat sur la transmission des exploitations agricoles et du capital, qui impacte de fait le coût de production ; il s'agit d'un sujet majeur qui devra être traité ultérieurement.

Le revenu de l'agriculteur va dépendre à la fois du coût de production, mais aussi de sa productivité et de la valorisation de ses produits. **Le prix des produits n'explique donc qu'une partie de la différence de revenus entre exploitation d'un même type.**

Enfin, les indicateurs de coût de production utilisés par les filières dans le cadre de l'application d'Egalim sont établis par unité de produit. Or, le niveau de rémunération permis par exploitant dépend également de la productivité de la main d'œuvre. Un coût de production élevé, qui limite la marge obtenue par unité de produit peut dans certains cas être compensé par une forte productivité de la main d'œuvre et donc générer un niveau correct de rémunération par UTA¹.

c. La notion de prix abusivement bas

Un prix abusivement bas n'est défini par la loi comme un prix inférieur au coût de production propre à l'agriculteur. Le 22 février 2024, pour la première fois un acheteur a été sanctionné pour avoir imposé des prix de vente abusivement bas sur plusieurs lots de vin en vrac. Pour définir ce qu'est un prix abusivement bas, l'article L. 442-7 du Code de commerce préconise de s'appuyer notamment sur des indicateurs liés aux coûts de production, et que, dans le cas d'une vente entre un agriculteur et son premier acheteur, on prenne en compte les indicateurs utilisés dans la formule de prix du contrat. Dans le cas du viticulteur, aucun indicateur lié au coût de production n'avait été publié par l'interprofession et aucun contrat avec une formule de prix n'avait été formalisé entre le négociant et le producteur. Les juges ont considéré que le prix de référence permettant de caractériser une pratique de prix abusivement bas devait tenir compte des indicateurs du marché et non sur du coût de production propre au vendeur. **Ce jugement a été prononcé dans une situation particulière** : en l'absence d'indicateurs interprofessionnels liés au coût de production et de contrat, seuls les indicateurs de prix de marché ont été utilisés pour caractériser cette situation de prix abusivement bas, par rapport aux tarifs pratiqués par la concurrence. **Ce jugement n'a donc pas permis d'arbitrer sur la prise en compte relative des coûts de production et des prix de marché pour définir un prix d'achat abusivement bas.**

A l'heure actuelle, la loi et la jurisprudence ne permettent pas de définir dans quelle proportion on doit prendre en compte indicateurs de marchés et indicateurs de coût de production et selon quels seuils pour définir un prix abusivement bas.

Question : faut-il préciser les critères qui permettent de qualifier un prix agricole d'abusivement bas ?

A considérer : pour certaines filières, cette notion ne sera pas applicable (voir partie 6 sur les fruits et légumes)

¹ Voir cette étude dans le cas du lait
<https://www.franceagrimer.fr/fam/content/download/67716/document/ETU-LAIT-Maitrise%20des%20couts%20de%20production%202021.pdf?version=1>

2) Les différents contrats régis par Egalim, clauses de révision automatique et de renégociation

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 notamment tenir compte du coût de production et des prix de marché. 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 du commerce, et sont deux natures : contrats de vente et contrats d'entreprise. Un contrat d'entreprise est un contrat où un industriel va concevoir un produit à la demande d'un autre industriel ou d'un distributeur, qui répondra à des caractéristiques spécifiques.

d. Les contrats de vente entre acteurs de l'aval

Les contrats de vente² portent sur une durée **d'un an minimum** (trois ans maximum) 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, le transport, etc).

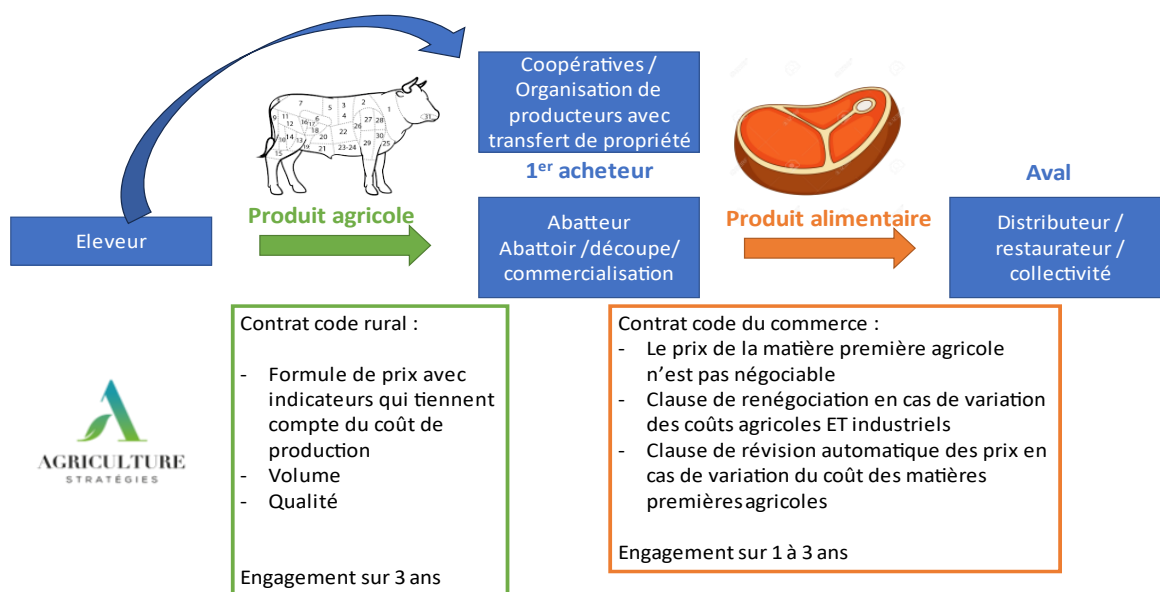


Figure 3 : Schéma simplifié des relations contractuelles impactées par les lois Egalim, source Agriculture Stratégies

² On parle ici des relations commerciales régies par une convention écrite pour des produits qui font l'objet d'un tarif. Certains produits, comme la viande de boucherie, voir infra, n'ont pas de tarif et les dispositions décrites ici ne s'appliquent pas

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.

La renégociation au long de l'année entre industriels et distributeurs est déjà rendue possible par la loi, puisque les contrats intègrent des clauses de renégociations liées aux fluctuations des prix agricoles et alimentaires et des coûts industriels. Mais dans les faits, ces bornes sont souvent volontairement rendues inopérantes par les parties.

Question : y aurait-il un intérêt à borner ces clauses pour faciliter la renégociation en cas de fluctuation importante d'une composante du coût de l'industriel ?

L'application de la clause de révision automatique du prix dans les contrats aval et de la non-négociabilité de la matière première agricole soulève des conflits relatifs à la **transparence** entre industriels et distributeurs.

Lors des négociations annuelles, l'industriel présente ses demandes d'ajustement de tarif et doit justifier l'évolution du coût de sa matière première agricole, le distributeur étant tenu d'accepter toute évolution sur cette partie du tarif fournisseur. Il existe à ce jour 3 possibilités pour définir dans le produit fini la part qui concerne la matière première (MPA) :

- Les deux premières indiquent, de façon agrégée ou non, la part en pourcentage en volume et en pourcentage du tarif fournisseur de la MPA,
- la 3ème option fait appel à un tiers indépendant qui atteste l'évolution de la part de la MPA au sein de l'évolution du 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 éviter une asymétrie d'informations.

Comme le relèvent les ex-députés Babault et Izard dans leur pré-rapport, « dans 75 % des cas, les industriels ont recours à l'option 3 et à un tiers de confiance indépendant pour justifier de l'évolution de la matière première agricole (MPA) entre deux tarifs annuels. Les commissaires aux comptes attestant la méthode de calcul et non le niveau de hausse relevant de la responsabilité des dirigeants des entreprises ». Ainsi, par exemple, si un fournisseur demande 10 % de hausse sur son produit en expliquant que la moitié de cette hausse est liée à l'augmentation de la MPA, **le tiers indépendant ne certifie que le fait que la MPA est bien à l'origine de la moitié de la hausse demandée, mais pas le niveau de la hausse réelle**, qui peut n'être que de 5 ou 6 %.

Une fois le contrat signé, durant l'année, **la clause de révision automatique du prix s'active lors de fluctuations des prix des matières premières agricoles et alimentaires**, à la hausse comme à la baisse, et porte sur la part du tarif qui concerne la MPA. Les parties s'accordent sur une formule de révision, qui ne doit comporter des indicateurs relatifs aux coûts de production en agriculture que si l'industriel s'est fourni directement auprès d'un agriculteur et a formalisé avec lui un contrat écrit. **Dans les autres situations, les parties sont libres d'utiliser les indicateurs de leur choix, qui ne vont pas nécessairement refléter l'évolution des coûts d'approvisionnement de l'industriel et n'ont aucun lien avec la construction du prix en marche avant.** Dans le cas d'un produit qui comporte de la MPA

d'origine importée, les indicateurs peuvent faire évoluer le coût de celle-ci en fonction des coûts de production français, sans lien avec la réalité de l'évolution réelle du coût de cette matière première.

La formule de révision automatique du prix dans les contrats qui lient industriels et distributeurs ne porte que sur le coût d'achat de la matière première agricole, et les indicateurs qui composent cette formule ne reflètent pas nécessairement l'évolution des coûts d'approvisionnement de l'industriel.

Pour les produits qui relèvent de l'option 3, où la part de la matière première agricole dans le tarif n'est pas connue, elle paraît difficilement applicable.

Question : la clause de révision automatique du prix doit-elle être maintenue dans les contrats aval ?

e. Les contrats d'entreprise ou contrats de fabrication

Pour les produits fabriqués par un industriel pour un autre industriel, « fabriqués à la demande de l'acheteur en vue d'être intégrés dans sa propre production », **aucune des dispositions présentées ne s'applique** : dans ce cas, il n'y a pas de sanctuarisation de la matière première agricole, pas de clause de révision automatique, pas de clause de renégociation, ni de durée minimum. Il s'agit d'une faille importante dans la construction du prix en avant, qui s'ajoute à celles décrites en partie 7.

Pour les produits fabriqués par un industriel à la demande d'un distributeur (pour les produits vendus sous marque de distributeur), la réglementation comporte des points communs avec celle des contrats de vente.

Le cas des MDD :

La réglementation en matière de marque distributeur (MDD) est assez proche de la réglementation qui s'applique aux marches nationales : elle comprend la non-négociabilité de la MA et les clauses de révision automatiques mais les conditionne à la présence d'un contrat écrit entre agriculteur et premier acheteur au préalable (alors que pour les contrats de vente ces points s'appliquent y compris en l'absence de contrats écrits « amont » liés à l'acquisition de la matière première agricole).

La négociation de contrats MDD se fait en réponse, en général, à un appel d'offres d'un distributeur qui précise les caractéristiques du produit que le fournisseur devra concevoir spécifiquement ; l'offre la plus compétitive est sélectionnée. En cas d'appel d'offres, il doit prévoir l'engagement du distributeur sur un volume prévisionnel qu'il souhaite faire produire. Au contraire des contrats de marque nationale qui sont établis pour une durée d'un an minimum (maximum de 3 ans), ces contrats ont une durée d'exécution libre, et il n'y a pas de date butoir des négociations, néanmoins les contrats de plus de 12 mois doivent comporter une obligation de renégociation annuelle « pour tenir compte des fluctuations des prix des matières premières entrant dans la composition des produits ».

Question : faut-il harmoniser les réglementations entre marques nationales et MDD en

- conditionnant la non-négociabilité de la MPA et les clauses de révision automatiques à l'existence d'un contrat écrit lié à l'acquisition de la MPA auprès d'un producteur en amont ?

- maintenant/supprimant/créant une date butoir des négociations fixe dans le calendrier ou « flottante »³
- appliquant une durée minimale d'engagement pour les contrats MDD ?

Question : quels sont les leviers qui permettraient de pacifier les négociations commerciales et de favoriser une relation plus partenariale entre industriels et distributeurs ?

3) Le prix de la matière première agricole est différent du prix payé à l'agriculteur

Pour de nombreuses productions, un produit agricole brut est à l'origine d'une diversité de produits agroalimentaires vendus en rayon. Le prix d'achat du produit agricole brut n'est qu'une composante du prix de la matière première agricole utilisée dans le produit agroalimentaire.

De façon contre-intuitive, le prix payé au producteur peut augmenter alors que le coût de la matière première agricole du transformateur baisse, et inversement.

L'exemple du beurre illustre bien ces paradoxes : il faut 22 litres de lait pour fabriquer 1 kg de beurre. Mais ces 22 litres de lait ne vont pas servir qu'à fabriquer du beurre, ils permettront de fabriquer également de la poudre de lait écrémé. Le coût de la MPA du beurre ne va donc pas correspondre au prix d'achat de 22 litres de lait, il va intégrer la valorisation de la poudre de lait.

L'évolution du coût de la matière première agricole du beurre ne suit donc pas celle du lait.

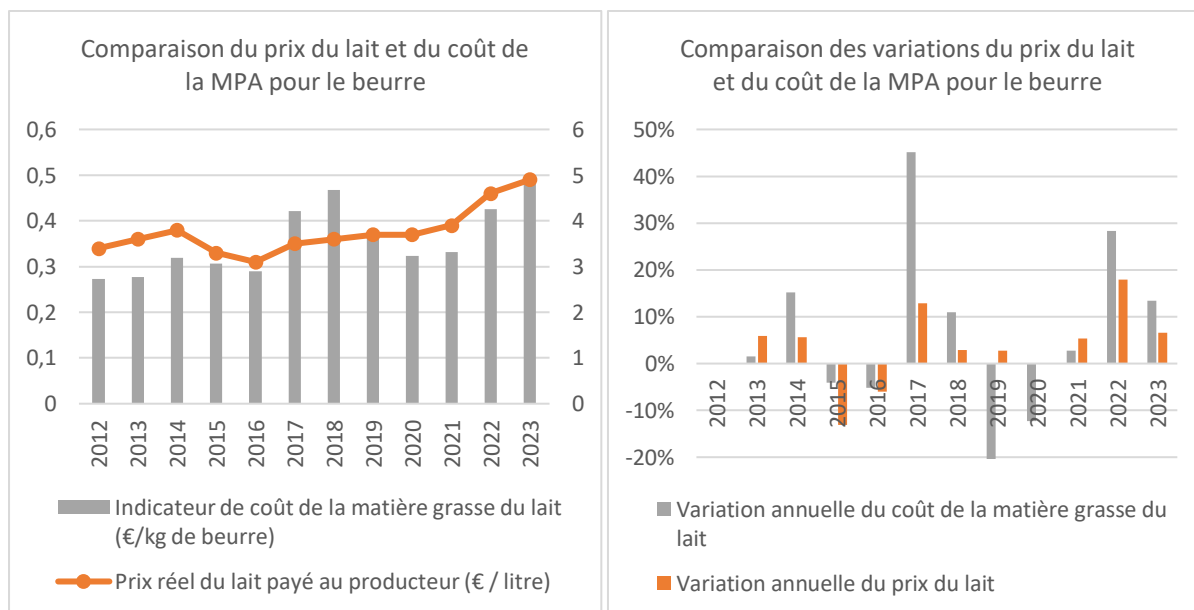


Figure 4 : Comparaison du prix réel du lait payé au producteur et du coût de la matière première agricole (matière grasse du lait) et de leur variation d'une année sur l'autre pour le beurre, source Agricultures Stratégies d'après données OFPM 2024

³ Dans le pré-rapport de 2024 de la mission d'enquête parlementaire sur les lois Egalim, Alexis IZARD suggérait que l'envoi des CGV par l'industriel, au cours d'une certaine période prédéfinie, déclenche la période de négociation de trois mois, d'où le terme employé de date butoir « flottante ».

Si la valorisation nette de l'ensemble des produits de l'industriel est supérieure à l'augmentation de prix payé à l'agriculteur, on peut parvenir à une situation où le coût d'achat de la matière première agricole diminue alors que le prix payé à l'agriculteur pour sa production augmente (voir partie 4).

C'est ce qu'on a pu observer dans le cas du coût de la MPA pour le lait demi-écrémé quand les coproduits (crème) ont été très bien valorisés.

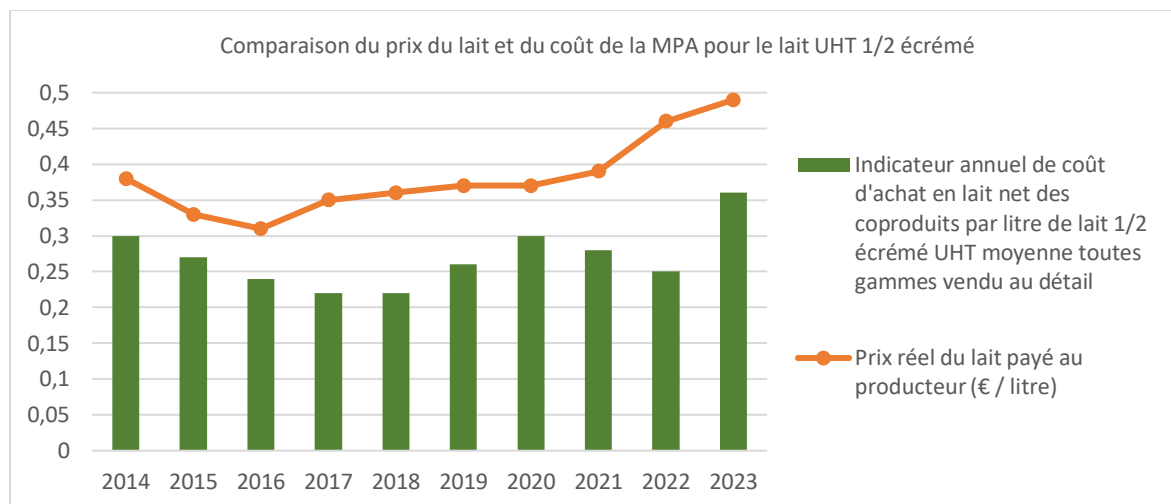


Figure 5 : Comparaison du prix réel du lait payé au producteur et du coût de la matière première agricole pour le lait UHT demi-écrémé, source Agricultures Stratégies d'après données OFPM 2024

Néanmoins, il existe des produits agroalimentaires dont le prix est très largement lié au prix payé pour le produit agricole brut. Dans le cas du porc par exemple, le prix du jambon est très lié aux cotations entrée abattoir des carcasses. Mais on peut relever que l'application des lois Egalim n'a strictement rien changé dans cette construction du prix.

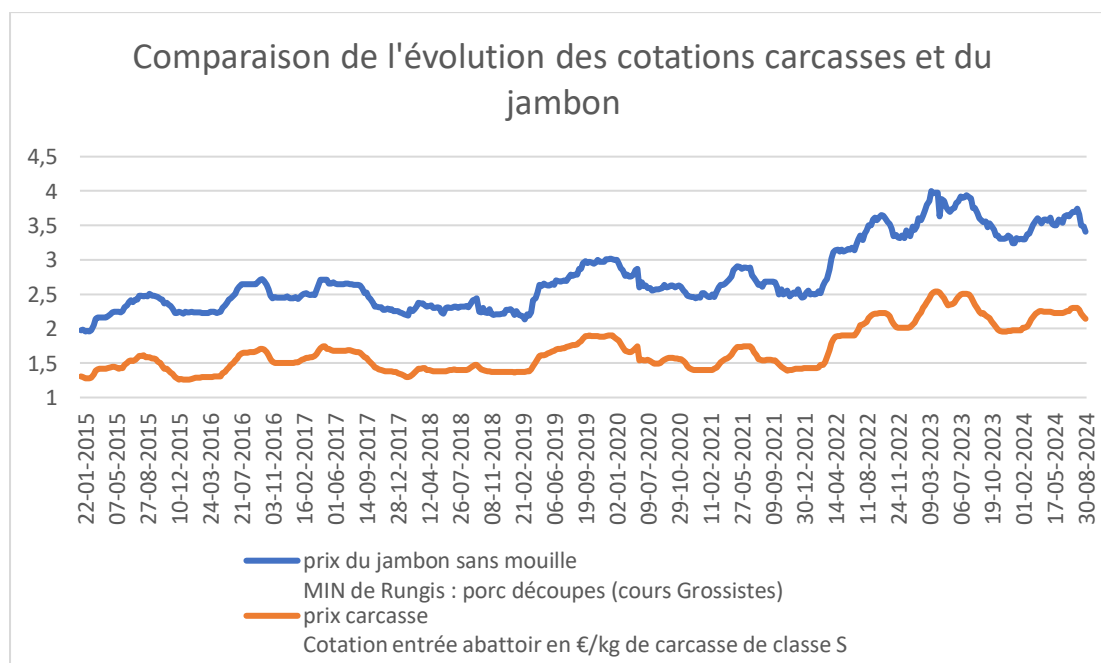


Figure 6 : Comparaison des cotations entrée abattoir (classe s) et du prix du jambon sans mouille cours grossiste du MIN de Rungis, sous RNM, traitement Agriculture Stratégies

4) Le coût de la matière première agricole dépend des différentes valorisations du transformateur

La loi assure à l'amont que le prix des produits agricoles a été déterminé en prenant en compte notamment les coûts de production des agriculteurs et, à l'aval, la non-négociabilité de la matière première agricole, et permet donc en théorie à l'industriel de pouvoir transférer au maillon suivant de la chaîne les hausses ou les baisses liées à ses achats de produits agricoles. Mais un même produit agricole peut être à l'origine de différents produits finaux dont la valorisation sera différente, et le coût d'achat de la matière première agricole va dépendre de ces valorisations.

Par exemple en viande, le prix des morceaux arrière au kg est très différent du prix des morceaux avant, et l'évolution des prix au détail dépend également de la saisonnalité. Pourtant, ces morceaux sont tous issus d'un même animal acheté selon un poids de carcasse, une race, une conformation, etc. La meilleure valeur ajoutée de certains morceaux va permettre de compenser la moindre rentabilité des autres pour parvenir à un équilibre, dont dépendra le prix payé à l'agriculteur.

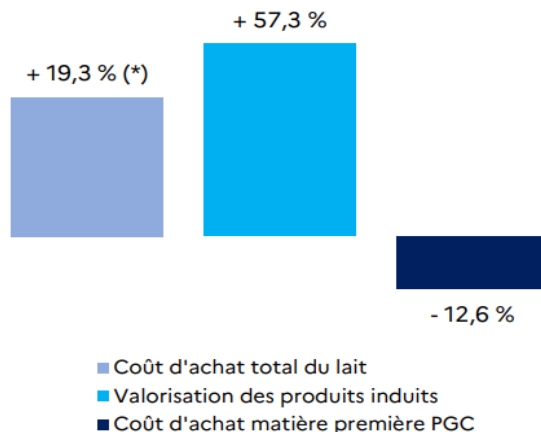
La même chose peut s'observer en produits laitiers : la quantité de lait nécessaire pour obtenir un produit fini est très différente d'une catégorie à l'autre et la valorisation que peut obtenir un industriel va fluctuer énormément. Pour autant, un industriel ne peut pas produire une seule catégorie de produits, il va répondre à plusieurs marchés pour valoriser d'une part la matière grasse du lait, et d'autre part sa matière protéique, comme évoqué précédemment.

Le coût de la matière première agricole intègre donc la valorisation des co-produits ainsi que les coûts de transformation liés à ces produits. C'est la valorisation nette de l'ensemble des produits d'un industriel qui permet de déterminer le prix payé pour la matière première agricole.

Si la valorisation nette de l'ensemble des produits de l'industriel est supérieure à l'augmentation de prix payé à l'agriculteur, on peut parvenir à une situation où le coût d'achat de la matière première agricole diminue alors que le prix payé à l'agriculteur pour sa production augmente. C'est la situation décrite par l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires (OFPM) dans son rapport de l'année dernière, qui a été particulièrement mal interprété dans la sphère publique.

En 2023, le rapport OFPM indiquait ainsi : "***L'indicateur de coût de la matière première du lait demi-écrémé a diminué de 4 centimes en 2022 par rapport à 2021. Le prix du lait payé au producteur a pourtant augmenté sur 2022. L'indicateur de coût de la matière première comprend le coût d'achat du lait nécessaire, mais aussi les coûts de transformation des produits induits, auxquels on retranche la valorisation de ces derniers. En 2022, cette valorisation a fortement augmenté, et a dépassé la hausse du coût d'achat du lait. Le bénéfice des coproduits étant supérieur à la hausse du prix du lait payé aux éleveurs, on obtenait dans ce cas une réduction du coût de la matière première agricole telle que traduite par cet indicateur.***

Composantes de l'évolution du coût en matière première du PGC en valeur absolue entre 2021 et 2022



Rappel : coût d'achat matière première PGC = coût d'achat total du lait – valorisation des produits induits

Figure 7 : Evolution du coût en matière première du lait demi-écrémé entre 2021 et 2022, source OFPM d'après FranceAgriMer d'après SSP, Insee, Atla, Kantar Worldpanel et enquêtes FranceAgriMer

L'indicateur OFMP du coût matière première des produits laitiers prend ainsi en compte :

- le prix d'achat payé au producteur
- le coût pour obtenir un coproduit
- le prix obtenu pour ces coproduits.

Enfin, la qualité du produit agricole brut va avoir également un impact sur les coûts de transformation de l'industriel. Un lait de moins bonne qualité sera payé moins cher, ce qui en théorie va abaisser le coût de la matière première agricole pour l'industriel et donc générer une négociation à la baisse avec le distributeur. Mais un lait qui comporte des germes va nécessiter des traitements supplémentaires, et un lait qui n'est pas assez riche peut générer des achats de matière grasse, et donc un coût supplémentaire !

Une hausse du prix payé à l'agriculteur ne se traduit pas par une hausse proportionnelle des coûts d'approvisionnement de l'industriel, ni des prix payés par le consommateur. La part du prix du produit agricole brut est variable dans les produits finis, y compris dans un même secteur.

Un même produit agricole peut être à l'origine de différents produits finaux dont la valorisation sera différente, la meilleure valeur ajoutée de certains produits permettant de compenser la moindre rentabilité des autres pour parvenir à un équilibre.

Le coût de la matière première d'un produit agricole dans un produit transformé dépend :

- Du prix d'achat des produits agricoles et de leur qualité
- De la valorisation nette des co-produits (recette-coûts de transformation)
- Des coûts de transformation du produit vendu

Question : dans ces conditions, comment permettre la construction d'un prix en marche avant, sur la base d'un prix payé aux producteurs, avant commercialisation des produits transformés ?

Attester la part que représente la matière première agricole dans le prix du produit est donc un exercice particulièrement complexe, surtout lorsqu'un produit agricole est acheté brut et désassemblé par l'entreprise. Il est particulièrement mis en évidence 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 intègrera 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 donc.

Comment est défini le prix de la matière première agricole à sanctuariser dans les négociations commerciales ?

La loi est peu claire sur cette notion :

- Elle indique que « le prix de la matière première agricole est celui payé pour la livraison de produits agricoles de produits agricoles par un premier acheteur, par une organisation de producteurs avec transfert de propriété ou par une coopérative agricole ». Ce prix ne prend donc pas en compte les équilibres à préserver.
- Mais dans le cas des industries de seconde transformation, la matière première agricole prise en compte est le produit de première transformation⁴. Par exemple, pour les pâtes alimentaires, la matière première agricole est la semoule de blé dur, et c'est le prix d'achat de la semoule qui doit être sanctuarisé, sans aucun lien avec les coûts de production du blé dur, puisque la filière céréalière est exclue des dispositions Egalim (voir partie 7).
- **Pour les industriels qui fabriquent des produits de première et de seconde transformation, l'exercice est particulièrement compliqué, puisque le coût de la matière première agricole dépend de la valorisation des produits de première transformation.**

Ces constatations ont conduit le médiateur des relations commerciales à considérer qu'il est illusoire d'espérer parvenir à prendre en compte les coûts d'achat réels de l'industriel et à en suivre l'évolution au moyen d'une indexation. Les recommandations 2024 de l'Observatoire des négociations commerciales annuelles préconisent de fixer **un prix normatif de la MPA** non plus à partir du prix de la matière première réel de l'industriel mais à partir du prix du marché, peu importe que l'industriel ait fabriqué ou acheté ce qui intervient dans la composition du produit.

La part de la MPA contenue dans les produits agroalimentaires évoluerait alors uniquement selon les cotations et non plus selon les valorisations propres à l'industriel, et ne tiendrait plus du tout compte de l'évolution du prix payé aux producteurs.

On peut noter que les formules de prix encadrées par les lois Egalim qui déterminent les prix payés aux agriculteurs tiennent compte des indicateurs de marché (qui peuvent porter sur des cotations de marché national ou international, des indicateurs de l'INSEE sur les PGC, ou autres). La part du prix de

⁴ D'après les précisions apportées par la FAQ du ministère de l'Agriculture <https://agriculture.gouv.fr/egalim-2-une-faq-pour-repondre-aux-questions-des-professionnels-et-des-citoyens-sur-la-nouvelle-loi>

revient des agriculteurs au sein de la formule reste partielle. Considérant que la part de la MPA dans le tarif fournisseur est faible (13% en moyenne sur l'ensemble des produits agroalimentaires), l'impact de l'évolution du coût de production de l'agriculteur sur le tarif final reste très modéré.

Cet équilibre dans la valorisation des produits issus d'un produit agricole brut va parfois dépendre aussi des marchés d'export. Philippe Bizien, président d'Inaporc, l'illustre ainsi⁵ : par exemple en porc, « 25 % du poids de la carcasse est exportés en Europe ou ailleurs, notamment en Asie, où l'on est assez friand de morceaux que nous mangeons peu ici, tels les pieds de cochon, les oreilles ou d'autres abats. Ainsi valorisés, ces morceaux nous permettent d'équilibrer notre filière et de vendre les autres à un prix attractif ». Lorsque ces marchés d'export se ferment, par exemple en cas de restriction sanitaires ou de conflits commerciaux, la valeur des porcs diminue sans lien avec le coût de production ni avec le prix dans les linéaires, mais parce que le marché intérieur ne peut pas compenser ce déséquilibre dans la valorisation des carcasses.

C'est la même chose dans le secteur laitier, qui dépend des marchés d'export pour évacuer la poudre de lait écrémé, nos industries laitières consommant beaucoup de matière grasse. En bovin viande, les Français préférant consommer de la viande issue de femelles, les jeunes bovins mâles étaient historiquement davantage destinés à l'export. Les exemples sont multiples.

Cela explique (en partie) que pour chacune des filières, il existe une partie d'export et une forme de dépendance aux importations, quel que soit le degré d'auto-provisionnement du secteur :

Tableau 1 : Comparaison de la part de l'import dans la consommation, de l'export dans les débouchés et du taux d'auto-provisionnement dans différentes filières, source Agriculture Stratégies d'après Idele, Anvol/Itavi, CNPO et France Agri Mer

	Produits laitiers chiffres 2019 source Idele	Viande bovine chiffres 2022 source Idele	Poulet de chair chiffres 2019 source Anvol/Itavi	Œufs & ovoproduits chiffres 2022 source Cnpo
part de l'import dans la consommation	33%	23%	44%	17%
part de l'export dans les débouchés de la production FR	40%	16%	27%	14%
taux d'auto-provisionnement (2020/22 source FAM)	110%	94%	79%	95%

⁵ http://videos.assemblee-nationale.fr/video.15024251_66168b2700955.perte-de-souverainete-alimentaire-de-la-france--inaporc-interprofession-nationale-porcine--union-10-avril-2024

5) Le débat sur les marges : la répartition de la valeur doit être équitable ce qui ne signifie pas égalitaire

La valeur de la matière première agricole ne représente qu'une part faible du prix final, de l'ordre de 13%⁶ en moyenne. Ce chiffre cache des disparités importantes selon les produits : par exemple, pour une baguette de pain elle est de 11,4% en 2022 (contre 8,5 % en 2021) et pour les pâtes alimentaires elle était de 40,4% en 2022 (contre 37,6% en 2021 et 30% en 2020)⁷.

D'autres coûts vont entrer en ligne de compte dans l'élaboration du prix du produit fini : coûts salariaux, transport, énergies, emballages, ainsi que les efforts supportés par l'entreprise de transformation en matière d'innovation, de marketing, d'investissement, qui seront répartis dans les prix de vente de façon inéquitable (voir paragraphe précédent). **Selon la taille de la structure qui transforme, les coûts fixes seront plus facilement dilués et relativement moins importants.** Les pâtes sont un produit industriel qui bénéficie d'économies d'échelles, et la part de la matière première agricole dans le produit fini y est bien plus élevée que pour la baguette, où le poids important des entreprises artisanales engendre en moyenne des coûts salariaux et de structure plus élevés qui diminuent ainsi la part de la matière première agricole en valeur dans le produit final⁸.

La sanctuarisation de la matière première agricole a un intérêt pour le transformateur lorsque celle-ci représente une part importante de son produit, mais ce n'est pas toujours le cas. Les négociations de prix liées à l'évolution des coûts industriels en deviennent d'autant plus ardues.

Comme évoqué dans la partie précédente, la valeur de la MPA dans un produit dépend des différentes valorisations nettes permises par l'ensemble des produits d'un transformateur, et les marges de l'industriel seront différentes selon ses produits. Comme l'explique Yves Puget, rédacteur en chef de LSA, « *chez un même industriel, une référence peut générer de fortes marges pour en financer d'autres qui n'en gagnent pas ou qui demandent du temps pour trouver les volumes nécessaires à leur rentabilité. Un excès de transparence peut alors pousser à de mauvais choix en baissant les marges de ces produits stars qui font vivre les autres* »⁹.

La grande distribution pratique également cette péréquation, **les marges faibles ou négatives de certains rayons peu ou pas rentables mais indispensables à l'attractivité du magasin doivent être compensées par d'autres rayons.** Elle doit ainsi parvenir à compenser les rayons déficitaires et les produits d'appel où, sa capacité de négociation étant réduite, elle marge peu.

⁶ https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/sites/default/files/PDF/rapport_ofpm_22_final.pdf

Dans son rapport de 2022 l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires (OFPM) avait déterminé la composition de « l'euro alimentaire » pour les dernières données disponibles, à savoir 2018. Sur 100 € dépensés par les ménages en consommation alimentaire, la valeur de la production agricole ne représentait que 13,4 €. La part des produits alimentaires importés était de 10,6 € et la valeur créée en aval (donc par l'industrie, le commerce, les services et les transports) était de 65,4 €.

⁷ <https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/>

⁸ Voir <https://www.agriculture-strategies.eu/2023/10/la-reouverture-anticipee-des-negociations-commerciale-aboutira-t-elle-a-une-baisse-de-linflation/>

⁹ <https://www.lsa-conso.fr/negociations-commerciales-la-transparence-populaire-et-populiste-edito,454303>

La grande distribution gagne de l'argent via les volumes : elle réalise globalement de faibles marges unitaires (par produit) mais elle vend de très grandes quantités. Elle pratique généralement des marges plus hautes sur des produits qui génèrent moins de volume mais qui vont tenir une place équivalente dans les linéaires. En général, les marges sont calculées en pourcentage de la valeur, ce qui conduit à accroître les écarts de prix en rayon pour des produits de même gamme achetés à des prix différents.

La part agricole de la valeur d'un produit alimentaire dépend des charges supportées par les entreprises (plus une entreprise peut diluer ses charges de structure, plus la part de la valeur agricole est importante dans le produit final), et des marges faites sur les différents produits par le transformateur sur les coproduits.

Les marges des différents maillons de la chaîne agro-alimentaire sont différentes selon les produits, les gammes et au sein même de produits d'une même gamme.

Question : faut-il encadrer les marges ?

A considérer : le niveau de marge pour un produit donné est établi par chacun des acteurs dans l'objectif partagé de maximiser les ventes de l'ensemble des produits commercialisés par cet acteur. Un plafonnement imposé des marges sur certains produits pourrait conduire à une réduction de l'offre, et imposer un niveau de marge minimum n'assure pas une meilleure rémunération de l'amont.

De ces constats est née l'idée du seuil de revente à perte majoré de 10% pour les produits agricoles vendus en grande distribution (dit SRP+10). **La loi impose au distributeur d'appliquer une marge minimum obligatoire sur tout produit agricole acheté et revendu en l'état.** Il s'agissait d'imposer au distributeur de marger sur les produits d'appel pour desserrer les taux sur le reste, mais beaucoup d'acteurs sont critiques sur cette disposition, qui ne permettrait aucunement d'augmenter la part du prix payé à l'agriculteur¹⁰. Dans certaines filières comme celles des fruits et légumes, l'effet a été particulièrement contreproductif : en voulant maintenir les prix de vente sous un « prix seuil » pour le consommateur, les distributeurs ont imposé un prix d'achat réduit à leur fournisseur afin que le prix affiché en rayon après application de la marge n'évolue pas à la hausse.

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.

¹⁰ https://www.senat.fr/rap/l22-326/l22-326_mono.html

6) Les dispositifs de régulation de marge et de répartition de la valeur propres à certaines filières

a. Accord de modération des marges et coefficient multiplicateur en fruits et légumes

Des mesures portant sur la régulation des marges distributeur ont été intégrées à l'arsenal législatif spécifiquement pour le secteur des fruits et légumes : on peut citer l'accord de modération des marges et le coefficient multiplicateur.

L'accord de modération des marges, créé en 2011 donne la possibilité pour les distributeurs de conclure chaque année avec l'Etat des accords de modération des marges de distribution de fruits et légumes frais. Ces accords de modération de marges exonèrent les distributeurs d'une taxe additionnelle aux surfaces commerciales, en contrepartie de quoi ils s'engagent lorsqu'un produit est entré en crise conjoncturelle, à réduire la marge brute pratiquée sur ce produit afin que le taux de marge brute sur ce produit soit inférieur ou égal à la moyenne sur trois ans des taux de marge brute du rayon de fruits et légumes. Ce dispositif est conçu pour répercuter la baisse des prix à l'expédition sur les prix à la distribution, afin de stimuler la consommation en période de crise. Pour définir la situation de crise, on se base sur les indicateurs du RNM (réseau des nouvelles de marché) de France Agri Mer, calculé à partir des cotations établies au stade expédition, qui correspond à une moyenne de prix pondérée par une estimation des volumes mis en marché. On considère que le prix est anormalement bas quand cet indicateur est inférieur par rapport à la moyenne olympique hebdomadaire des cinq dernières années de 15% à 25% selon le produit. Lorsque l'indicateur de marché d'un produit révèle une situation de prix anormalement bas pendant 2, 3 ou 5 jours ouvrés consécutifs (selon le produit), ce produit est considéré en situation de crise conjoncturelle. **On ne considère donc que le prix de marché et pas le coût de production pour caractériser la situation de crise.**

Ce dispositif, qui repose sur le volontarisme des distributeurs, pose certaines questions sur le périmètre des marges concernées (marges magasin, moyenne nationale, intégration ou non des coûts liés à la centrale d'achat ?) et nous ne disposons pas de données qui permettraient d'évaluer son efficacité (la liste des enseignes participant à la démarche n'est pas publique, l'évolution des ventes avant et après mise en place de la réduction de marge non plus, pas plus que la réduction de marge appliquée grâce à ce dispositif).

Le coefficient multiplicateur entre le prix d'achat et le prix de vente des fruits et légumes périssables a été créé en 2005 par l'article 23 la loi relative au développement des territoires ruraux. L'idée, à l'opposé du SRP +10, est de plafonner en période de crise ou en prévision d'une période de crise la marge cumulée du distributeur et des intermédiaires qui ont œuvré entre la sortie de la ferme et l'arrivée en rayon. Mais elle n'a jamais été mise en œuvre, et l'idée semble avoir été abandonnée au profit de l'accord volontaire de modération des marges.

b. Commissions de répartition de la valeur dans le secteur sucrier

Le secteur sucrier bénéficie des dispositions Egalim pour les contrats « aval » sur le sucre (entre sucreries, industriels et distributeurs), mais pas pour les contrats « amont », car le règlement européen OCM (Organisation commune des marchés dans le secteur agricole) prévoit déjà des règles détaillées

pour l'établissement des contrats ce secteur¹¹. Ces règles précisent également les modalités de détermination du prix, et indiquent qu'une entreprise sucrière et les vendeurs de betteraves concernés peuvent convenir de **clauses de répartition de la valeur**. Ces dispositions sont intégrées dans l'accord interprofessionnel, qui est signé par toutes les parties.

De ce fait, **les entreprises sucrières privées vont verser en fin de campagne un complément de prix**, comme les coopératives, **en cas de valorisation supérieure à un prix annoncé**, discuté au sein des commissions de répartition de la valeur (CRV) où siègent représentants des planteurs et du sucrier (chaque groupe sucrier privé a sa CRV). La référence prise en compte peut être la valeur de la vente effective du sucre par le sucrier ou le prix moyen européen (tel que publié et audité par la Commission européenne), et/ou le prix du sucre sur le marché mondial.

Il s'agit d'une spécificité du secteur sucrier pour plusieurs raisons : elle est issue d'une réglementation européenne propre au secteur sucrier et correspond à un héritage culturel sur la façon dont le prix de la betterave est calculé, en lien avec le prix du sucre. Ensuite, les sucreries ont un rayon d'approvisionnement assez peu étendu, car les betteraves pèsent lourd et ont un coût de transport important ; il n'est pas possible de se passer d'un approvisionnement local. Les planteurs peuvent choisir chaque année de remplacer la betterave par une autre culture dans leur rotation, les sucreries doivent donc motiver un intérêt économique chez les agriculteurs pour que ceux-ci choisissent de planter des betteraves. **Ils connaissent donc avant campagne le prix minimum qui leur sera payé par tonne, auquel s'ajoutera un complément de prix qui dépendra des performances de la sucrerie et du marché.**

c. Contractualisation en céréales

Le secteur des céréales ne fait pas non plus partie des secteurs soumis aux obligations de contractualisation et de sanctuarisation de la matière première agricole. Les acteurs qui évoluent sur ce marché très mondialisé utilisent des outils de couverture du risque comme les marchés à terme. L'application de contrats Egalim avec des formules de prix basées sur les coûts de production rendrait l'utilisation de ces outils impossible pour les opérateurs.

Néanmoins, cela n'empêche pas des acteurs de contractualiser librement sur des marchés créateurs de valeur ayant des besoins spécifiques. Le plus connu d'entre eux est le blé CRC¹² valorisée par de nombreux industriels et distributeurs (dont Lu et Mac Donalds). Agriculteur et acheteur se mettent d'accord sur des contrats sur permettent de sécuriser sur le long terme une partie de la récolte à un prix déterminé, et négocient des primes lorsqu'il s'agit de cahier des charges particuliers avec des exigences spécifiques.

Néanmoins, cette contractualisation nécessite des débouchés spécifiques qui concernent le plus souvent l'alimentation humaine. Dans le cas du blé tendre français, l'alimentation humaine ne représente environ que 15% du débouché ; la moitié du tonnage part à l'export, et le reste se répartit entre amidonnerie et alimentation animale.

¹¹ – l'article 125 du règlement OCM encadre les conditions d'achat de la betterave et de la canne à sucre en explicitant les modalités de leur négociation, par accords interprofessionnels ;

– l'annexe X au règlement OCM explique point par point l'encadrement de ces conditions d'achat (notions de quantité, durée, qualité, conditions de livraison, etc.).

¹² <https://www.filiere-crc.com/>

7) Les lois Egalim ne concernent au final qu'un périmètre restreint de produits

a. Les exemptions propres aux spécificités de certaines filières

S'adapter aux spécificités de chaque filière est compliqué. Bon nombre d'entre elles ont demandé spécifiquement à être exclues des dispositifs Egalim, de façon intégrale pour les fruits et légumes frais, ou partielles pour d'autres filières.

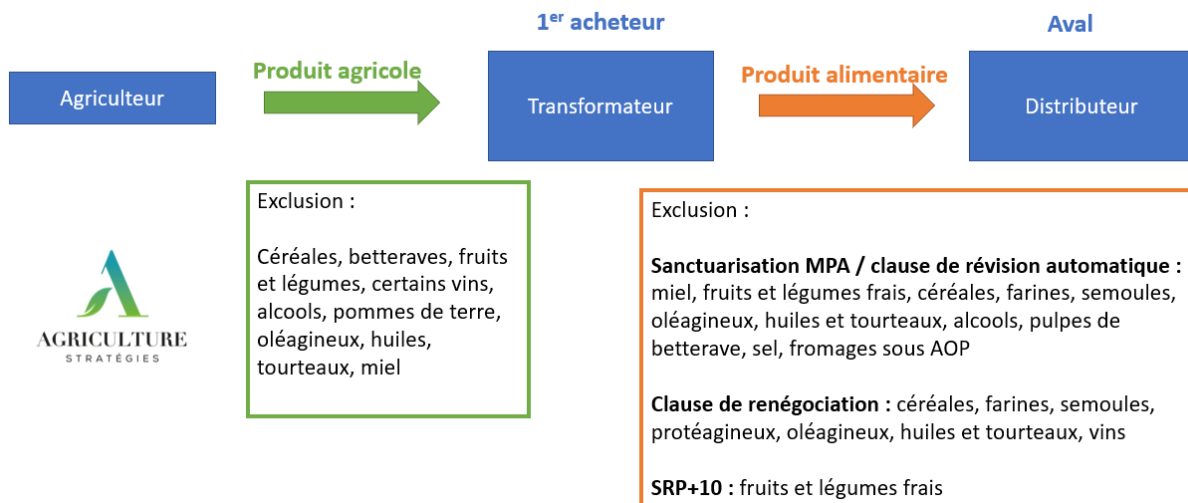


Figure 8 : Schéma simplifié des exclusions de certains produits des lois Egalim, source Agriculture Stratégies

Ces exclusions ont été rendues possibles par la création de décrets spécifiques à la demande des interprofessions, dont les annexes qui listent les produits concernés peuvent être étoffées (voir en annexe 3 la liste des décrets et des articles de lois). On peut relever également des pratiques spécifiques à la viande de boucherie ; dans les CGV des fournisseurs de viande de boucherie, on retrouve systématiquement une mention qui reprend les éléments suivants :

« Il est rappelé que, dans le secteur des viandes de boucherie, l'établissement d'un Tarif est impossible pour les Produits dont les prix sont déterminés de façon quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle au regard de cadenciers ou de l'évolution de l'offre et de la demande. Par conséquent, aucun Tarif ne pourra être annexé à la Convention écrite prévue par l'article L.441 4 du Code de commerce pour ces Produits, conformément à la réponse apportée par la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCCRF) le 6 janvier 2015 à Coop de France, FNICGV devenue Culture Viande et SNIVSNCP. Toutefois, la Convention écrite précisera les usages relatifs aux modalités de détermination du prix de vente dans le secteur des viandes de boucherie. Les Produits seront facturés au Prix convenu entre les Parties dans la Convention écrite. En l'absence de Tarif, les dispositions de l'article L.441- 1-1 du Code de commerce et, par conséquent, celles de l'article L.443-8 du Code de commerce, sont de fait inapplicables à ces Produits. »

Les ventes de viande de boucherie ne semblent donc pas concernées par la sanctuarisation de la MPA ni la clause de révision automatique, le prix restant fixé au moment de la commande en fonction des conditions de marché.

Pour les fournisseurs, respecter la loi devient un casse-tête puisque des règles différentes s'appliquent selon la matière première agricole considérée, et que **les industriels vont utiliser plusieurs matières**

premières agricoles pour un même produit, certaines étant soumises aux dispositions Egalim, et d'autres pas, y compris pour une même catégorie de produits. L'ABEA en donne un exemple criant au travers de la pomme de terre¹³ :

- Les pommes de terre à l'état frais ou réfrigéré, sont exclues d'Egalim, de même que celles conservées au moyen de gaz sulfureux
- Les pommes de terre non cuites ou cuites à l'eau ou à la vapeur et congelées sont soumises à Egalim, et les pommes de terre préparées ou conservées non congelées le sont aussi.

Le secteur des fruits et légumes frais a milité avec succès contre l'application du SRP +10, jugé contre-productif car aboutissant à une baisse du prix payé au producteur pour rester sous des prix-seuils psychologiques pour le consommateur. Les fruits et légumes frais sont donc exclus de ce dispositif depuis avril 2023. La contractualisation écrite en amont avec formule de prix n'est pas non plus une obligation, mais elle peut être utilisée pour les filières des fruits et légumes d'industrie (conserves, compotes...), afin de permettre la sanctuarisation de la MPA dans les contrats aval et d'utiliser des clauses de révision automatique.

Pour comprendre cette aversion de la filière des fruits et légumes frais à ces outils conçus pour protéger les producteurs, il faut comprendre les caractéristiques spécifiques à ces productions : elles sont soumises à des aléas qui vont avoir un impact extrêmement important sur les quantités produites (rendant les prévisions de volumes et de qualité impossibles d'une année sur l'autre), et les fruits et les légumes vont arriver à maturité en quantité au même moment sur un marché qui peut saturer rapidement, la consommation étant également sous influence de la météo. La qualité des produits se dégradant très vite, il est impératif pour les producteurs de trouver preneur. La perspective d'un prix insuffisamment rémunérateur peut alors être préférable à la perspective de n'avoir aucun acheteur.

b. Les produits vendus à l'export ne permettent pas de faire évoluer le prix de vente en fonction du prix d'achat

Outre le grand nombre de productions dont les relations commerciales ne sont pas soumises au respect des lois Egalim, il faut prendre en compte les circuits de commercialisation.

La construction du prix en avant voulue par les lois Egalim s'applique principalement aux produits **commercialisés en grande distribution** : les contrats code du commerce qui imposent de ne pas négocier le prix de la matière première agricole ne s'appliquent pas pour les produits vendus à l'export, ni pour les grossistes, principaux fournisseurs de la restauration hors foyer.

Par ailleurs, les contrats code rural qui sont signés entre l'agriculteur et son premier acheteur ne concernent pas non plus l'export, ni les marchés de gros.

Rappelons également pour compléter cette vision des « trous dans la raquette Egalim », que la sanctuarisation de la matière première agricole, les clauses d'indexation et de renégociation et de durée ne s'appliquent pas pour les produits vendus entre industriels sous contrat d'entreprise (voir partie 2).

¹³ <https://www.abea.bzh/atelier/decouvrez-la-derniere-note-de-tendances-de-labea-a-juillet-20204/>

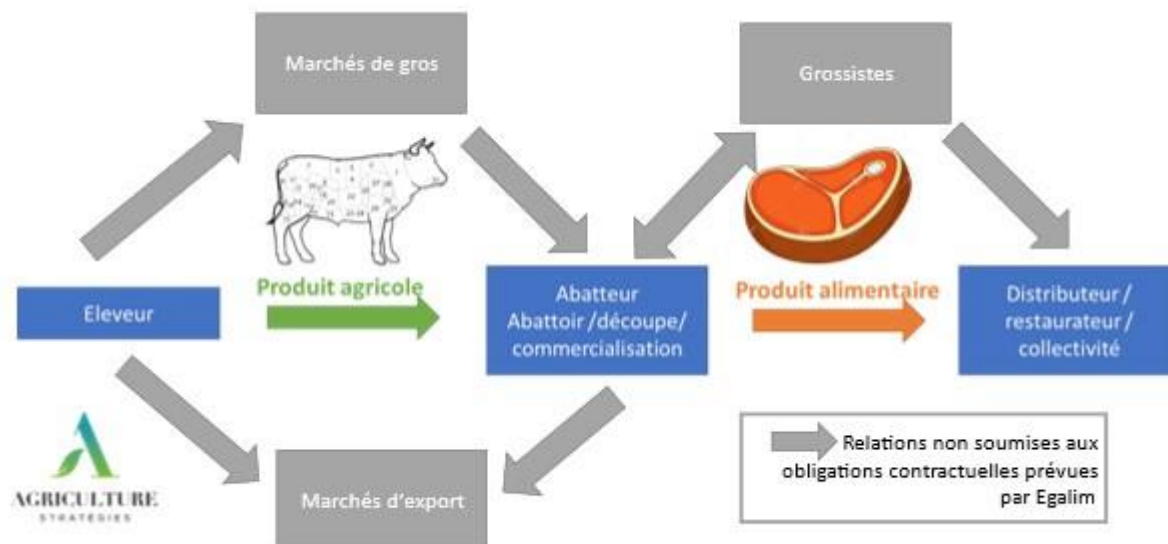


Figure 9 : Schéma simplifié des relations contractuelles non soumises aux obligations Egalim, source Agriculture Stratégies

Le principe de la construction du prix en marche avant, en lien avec l'évolution du coût de production agricole, nécessite une première contractualisation avec les acteurs de l'amont. Comme détaillé en partie 2, les contrats amont portent sur des engagements de 3 à 5 ans, et lient l'agriculteur à son premier acheteur. **C'est donc ce premier acheteur qui supporte le risque lié à la prise en compte de l'évolution du coût de production agricole, dont il doit pouvoir répercuter les évolutions à l'acheteur suivant, dans le cadre des contrats aval qui assurent la sanctuarisation de la MPA.** Mais dans le cas d'une vente d'un premier acheteur à l'export ou à un grossiste, ces contrats ne s'appliquent pas.

La filière viande bovine, où la contractualisation est pourtant obligatoire depuis 2022, peine à s'organiser pour massifier l'offre et contractualiser. Ainsi, 30% des éleveurs font partie d'une coopérative (mais ne commercialisent pas nécessairement tous leurs bovins par ce biais), 20% adhèrent à une organisation de producteurs, et la moitié commercialisent seuls (contre 20% en filière lait).

La part des bovins qui transitent par les marchés de gros étant assez réduite (de l'ordre de 10%¹⁴), l'essentiel de la commercialisation devrait se faire selon les règles Egalim, mais la mission d'information de la Cour des comptes comme Interbev relèvent un faible niveau de contractualisation dans la filière¹⁵. Les contrats amont mettent dans une position délicate le premier acheteur et notamment les négociants dont le débouché principal est l'export (d'après la fédération des

¹⁴ D'après le rapport de la Cour des comptes de 2024, les « centres de rassemblement tels que les commerçants en bestiaux et les coopératives commercialisent un nombre élevé d'animaux, à hauteur de 6 à 7 millions par an, contre environ 700 000 par an pour les marchés ». Source : <https://www.ccomptes.fr/fr/publications/le-contrôle-de-la-contractualisation-dans-le-cadre-des-lois-egalim-premiers>

¹⁵ D'après les informations communiquées par Interbev lors du Sommet de l'élevage 2023, les jeunes bovins mixtes et laitiers présentent le plus fort taux de contractualisation, à hauteur de 48 % de la production. 28% des jeunes bovins de race allaitante sont contractualisés. Les vaches et génisses le sont beaucoup moins : en allaitantes, 13 % sont sous contrat. Et en laitier, ce sont seulement 8 % des effectifs.

commerçants en bestiaux, le commerce privé représente deux ventes sur trois à l'échelle nationale et 75 % de l'activité export¹⁶), puisque l'acheteur n'a aucune garantie de pouvoir faire évoluer son prix de vente en fonction de son prix d'achat. En France, les exportations de bovins vivants (maigre principalement) représentent en 2023 14% de la production¹⁷, et 16% de notre production de viande est exportée. Les contrats se développent donc principalement pour les filières d'engraissement, pour répondre à des exigences spécifiques de l'aval, mais les viandes de boucheries restent commercialisées sur la base des prix de marché en vigueur le jour de la commande (voir partie 2). Par ailleurs, il existe une réticence culturelle à s'engager contractuellement avec un acheteur de façon pluriannuelle chez les éleveurs, qui veulent se sentir libres dans leur acte de vente.

Le poids que représente l'export selon les filières est variable. Plus il est important, plus la capacité des lois qui encadrent les négociations commerciales à améliorer le revenu des agriculteurs est réduite. La restauration hors domicile (RHD) est en théorie concernée par les obligations Egalim qui lui imposent de ne pas négocier la part de la matière première agricole dans le tarif du fournisseur, mais s'ils achètent à un grossiste, cette obligation ne s'applique pas du fait de la dérogation propre au régime grossiste.

Tableau 2 : Répartition des débouchés de la production française pour différentes productions animales selon les circuits de commercialisation, source Agriculture Stratégies d'après données Idele, Anvol/Itavi et CNP

	Produits laitiers chiffres 2019 source Idele	Viande bovine chiffres 2022 source Idele	Poulets chiffres 2019 source Anvol/Itavi	Œufs & ovoproduits chiffres 2022 source Cnpo
GMS	35%	45%	51%	43%
Circuits spécialisés + vente directe		16%	8%	5%
IAA *	6%	9%		15%
RHD	19%	14%	14%	22%
Export	40%	16%	27%	14%

* Le débouché « IAA » intègre les industries agroalimentaires qui ne réalisent pas des opérations de première ou seconde transformation. Il s'agit d'IAA non laitières qui utilisent du lait ou des produits laitiers pour la fabrication de gâteaux par exemple, d'IAA qui n'appartiennent pas à l'industrie des viandes et qui produisent des plats préparés. Le secteur de la volaille ne disposant pas des informations nécessaires, ce débouché n'a pas été quantifié pour le poulet.

¹⁶ <https://www.agri71.fr/articles/14/05/2024/Les-commer-ants-en-bestiaux-bourguignons-s-adaptent-94982/>

¹⁷ En équivalent teq, d'après les chiffres de France Agri Mer

c. Le cas des grossistes

Pour comprendre l'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 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 commerciale¹⁸. 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.

¹⁸ 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

Annexe 1 : chronologie des lois Egalim

2017 : lancement des EGA (Etats généraux de l'alimentation) qui visent à réaliser un état des lieux en France

30 octobre 2018 : 1^{ère} loi Egalim, dans un objectif de rééquilibrage des relations commerciales **entre producteurs et grande distribution**. Eléments clés de la loi :

- Détermination du prix des produits agricoles à partir d'indicateurs de coûts de production et de marché ;
- Facilitation de la mise en œuvre des clauses de renégociation ;
- Expérimentation sur deux ans du relèvement du seuil de revente à perte de 10 %
- Expérimentation sur deux ans d'un encadrement des promotions en valeur (34 %) et en volume (25 %).

18 octobre 2021 : Egalim 2, dans l'objectif de favoriser la **transparence et une meilleure rémunération des agriculteurs**. Eléments clés de la loi :

- Contrat écrit sur 3 ans entre un producteur et son 1^{er} acheteur, intégrant notamment une formule de prix qui tienne compte d'un indicateur portant sur les coûts de production
- Révision automatique du prix selon des indicateurs de coûts de production et de prix de marché.
- Non négociabilité de la matière première agricole (MPA) entre l'industriel et le distributeur dès lors que le produit comporte 50% de matière première agricole, hors marque de distributeur.

Mars 2023 : Egalim 3, dans un objectif de rééquilibrage des relations commerciales **entre industriels et grande distribution**. Eléments clés de la loi :

- Clarifie ce qui se passe en cas de non accord à la fin des négociations commerciales : pour une durée expérimentale de trois ans, les fournisseurs auront le choix entre interrompre les livraisons ou appliquer un préavis de rupture qui devra tenir compte «des conditions économiques du marché»
- 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.
- La non-négociabilité des matières premières agricoles est étendue aux produits vendus sous marque de distributeur, et les contrats MDD d'une durée supérieure à 1 an fixent une date annuelle à laquelle le prix est renégocié pour tenir compte des fluctuations des prix des matières premières entrant dans la composition du produit.
- L'expérimentation du relèvement du seuil de revente à perte (SRP+10) se poursuit jusqu'en 2025 et l'encadrement des promotions est étendu aux produits du DPH (droguerie, parfumerie, hygiène).

Annexe 2 : les différentes contractualisations selon le statut de l'OP

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.

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.

Annexe 3 : les des articles de loi et décrets concernés

a. Contrat code du commerce :

Composition produit Article L441-1-1

https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000047381774

Définition des 3 options utilisables dans les CGV et précise que le prix de la matière première agricole est celui payé pour la livraison de produits agricoles par un premier acheteur, par une organisation de producteurs avec transfert de propriété ou par une coopérative agricole.

Sanctuarisation MPA + Clause de révision : Article L443-8

https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000047381732

Concerne les produits qui comportent + de 50% de MPA.

La négociation commerciale ne porte pas sur la part, dans le tarif du fournisseur, du prix des matières premières agricoles et des produits transformés mentionnés au I de l'article L. 441-1-1.

La convention comporte une clause de révision automatique des prix du contrat en fonction de la variation du coût des matières premières agricoles, à la hausse ou à la baisse, entrant dans la composition du produit alimentaire ou du produit destiné à l'alimentation des animaux de compagnie. Les parties déterminent librement, selon la durée du cycle de production, la formule de révision et les indicateurs utilisés. **Lorsque l'acquisition de la matière première agricole par le fournisseur fait l'objet d'un contrat écrit**, la clause de révision inclut obligatoirement les indicateurs relatifs aux coûts de production en agriculture.

Clause de renégociation : Article L441-8

https://www.legifrance.gouv.fr/codes/section_lc/LEGITEXT000005634379/LEGISCTA000038411049/#LEGISCTA000038411049

les contrats d'une durée d'exécution supérieure à trois mois portant sur la vente des produits agricoles et alimentaires dont les prix de production sont significativement affectés par des fluctuations des prix des matières premières agricoles et alimentaires et des produits agricoles et alimentaires, de l'énergie, du transport et des matériaux entrant dans la composition des emballages comportent une clause relative aux modalités de renégociation du prix permettant de prendre en compte ces fluctuations à la hausse comme à la baisse..

MDD : Article L443-7

https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000047381784



La négociation du prix ne porte pas sur la part, dans le prix proposé par le fabricant, du prix des matières premières agricoles et des produits transformés mentionnés au I de l'article L. 441-1-1.

Le contrat comporte une clause de révision automatique des prix en fonction de la variation du coût de la matière première agricole ou des produits transformés soumis au I de l'article L. 441-1-1 du présent code entrant dans la composition des produits alimentaires. Les parties déterminent librement la formule de révision, en tenant compte notamment des indicateurs relatifs aux coûts de production en agriculture mentionnés au III de l'article L. 631-24 du code rural et de la pêche maritime.

Cette obligation s'applique uniquement lorsque la vente des produits agricoles fait l'objet d'un contrat écrit. Elle s'applique, le cas échéant, lorsque le vendeur est une coopérative.

Lorsque le contrat porte sur une période supérieure à douze mois, il fixe une date annuelle à laquelle le prix est renégocié pour tenir compte des fluctuations des prix des matières premières entrant dans la composition du produit.

Contrat de fabrication entre industriels : Article L441-5

https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000038414427/2023-04-01

b. Décrets d'exclusion :

Exclusions sanctuarisation MPA/Révision auto :

Décret n° 2021-1426 du 29 octobre 2021 fixant la liste des produits alimentaires, catégories de produits alimentaires ou produits destinés à l'alimentation des animaux de compagnie exclus du champ d'application de l'article L. 441-1-1 du code de commerce

<https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/LEGIARTI000046435242/#LEGIARTI000046435242>

Exclusion renégociation :

Arrêté du 31 juillet 2023 fixant la liste des produits agricoles et alimentaires pour lesquels le I de l'article L. 441-8 du code de commerce n'est pas applicable :

<https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000047931615>

Exclusion contrats amont :

Article R631-6-1 du Code rural

https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000046823160/2022-12-29

Exemption betterave : Article L631-24-3 du code rural

https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000044224451/2021-10-20

c. Contrat code rural

Article L. 631-24

https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000038725766/#:~:text=Tout%20refus%20de%20la%20proposition,regard%20de%20la%20production%20concern%C3%A9e.

d. Accord de modération des marges :

Décret n° 2011-553 du 20 mai 2011 relatif aux accords de modération des marges de distribution dans le secteur des fruits et légumes frais

<https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000024043243>

L'article 15 de la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche n° 2010-874 du 27 juillet 2010 introduit la possibilité pour les distributeurs de conclure chaque année avec l'Etat des accords de modération des marges de distribution de fruits et légumes frais. Ces accords de modération de marges exonèrent les distributeurs d'une taxe additionnelle aux surfaces commerciales.

Dans le cadre d'un accord de modération de marge, le distributeur s'engage, lorsqu'un produit est entré en crise conjoncturelle, à réduire sa marge brute pratiquée sur ce produit afin que le taux de marge brute sur ce produit soit inférieur ou égal à la moyenne sur trois ans des taux de marge brute du rayon de fruits et légumes.

Ce dispositif est conçu pour répercuter la baisse des prix à l'expédition sur les prix à la distribution, au bénéfice de la consommation en période de crise.

e. Coefficient multiplicateur

Question de M. Carayon Bernard du 01/12/2009 et réponse du Gouvernement

<https://questions.assemblee-nationale.fr/q13/13-64927QE.htm>

En 2005, la loi relative au développement des territoires ruraux a créé, dans son article 23, un coefficient multiplicateur entre le prix d'achat et le prix de vente des fruits et légumes périssables.

Cette disposition, qui évite l'effet pervers d'un prix minimum qui risque de tirer les prix vers le bas, permet précisément de fixer un taux légal à ne pas dépasser entre le prix d'achat au producteur et le prix de vente au consommateur, taux qui s'applique à l'ensemble des intermédiaires. Elle n'est pas appliquée.

Sa mise en œuvre serait particulièrement bienvenue dans la situation actuelle. Le 14 octobre 2009, en séance publique, le ministre a appelé l'attention des sénateurs « sur le risque d'une importation massive de produits étrangers que la mise en place d'un tel coefficient ferait courir ». Elle lui rappelle que le 19 janvier 2005, le Gouvernement avait exprimé un avis défavorable à cette mesure issue d'un amendement sénatorial et malgré tout votée en utilisant un argument exactement inverse.

En effet, le Gouvernement soulignait qu'avec cette mesure « la marge des distributeurs serait supérieure sur les prix des produits d'origine nationale, eux-mêmes supérieurs à ceux des produits importés » et que « l'effet du coefficient multiplicateur risque d'être d'effet équivalant à une restriction quantitative à l'importation, ce qui serait évidemment contraire au droit communautaire ».

Le ministère de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche (MAAP) a été saisi formellement d'une demande de mise en œuvre du coefficient multiplicateur sur la pomme par un courrier du 4 décembre 2009 de la Fédération nationale des producteurs de fruits. L'article L. 611-4-2 du code rural prévoit en effet qu'« un coefficient multiplicateur entre le prix d'achat et le prix de vente des fruits et légumes périssables peut être instauré en période de crises conjoncturelles définies à l'article L. 611-4 ou en prévision de celles-ci ». Compte tenu des risques des effets incertains du dispositif, notamment des risques d'éviction des produits concernés du marché national, le Gouvernement a toutefois décidé de ne pas mettre en œuvre le dispositif prévu à l'article L. 611-4-2 du code rural.