



LOI EGALIM & RELATIONS COMMERCIALES

Groupe « organisations et performance
des filières alimentaires » du RMT
Filarmoni

27 novembre 2020



■ ÉTATS
GÉNÉRAUX
ALIMEN
TATION

La contractualisation en matière agricole

Producteur



1^{er} acheteur



2^{ème} acheteur

Proposition du contrat par le producteur
Le **contrat** comportent *a minima* des clauses relatives :

1. Au prix **ou aux critères et modalités de détermination et de révision du prix**
2. A la quantité, à l'origine et la qualité des produits concernés qui peuvent ou doivent être livrés
3. Aux modalités de collecte/livraison
4. Aux modalités de procédures et délais de paiement
5. A la durée du contrat
6. A la force majeure
7. Aux délais de préavis et indemnités applicables

La détermination du prix doit prendre en compte :

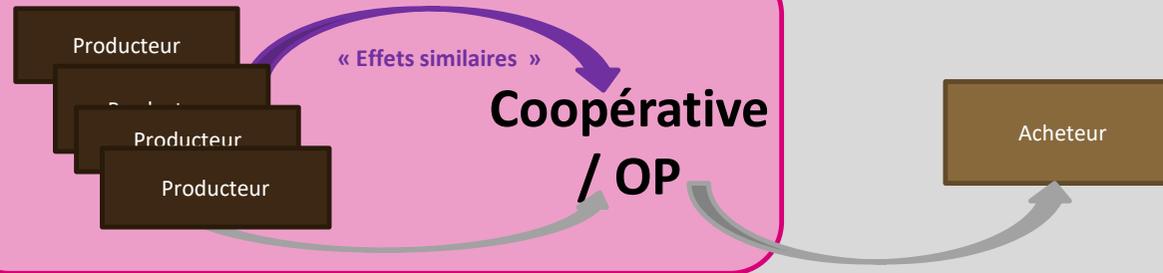
- 1 ou + **indicateurs de coûts et d'évolution de coûts de production**
- 1 ou + **indicateurs relatifs au prix du marché** de l'acheteur **et** à l'évolution de ce prix
- 1 ou + indicateurs relatifs aux quantités, à la composition, à la qualité, à l'origine, à la traçabilité ou au respect d'un cahier des charges.

Ces indicateurs reflètent la diversité des conditions et des systèmes de production.

Totalité des indicateurs à prendre en compte dans le 2^{ème} contrat si le prix est déterminable
OU
si prix déterminé : prise en compte des indicateurs de marché

Les effets similaires en coopérative

Les agriculteurs sont organisés en **coopérative** ou en OP avec transfert de propriété
Détermination des conditions à l'intérieur de la coopérative ou OPC.



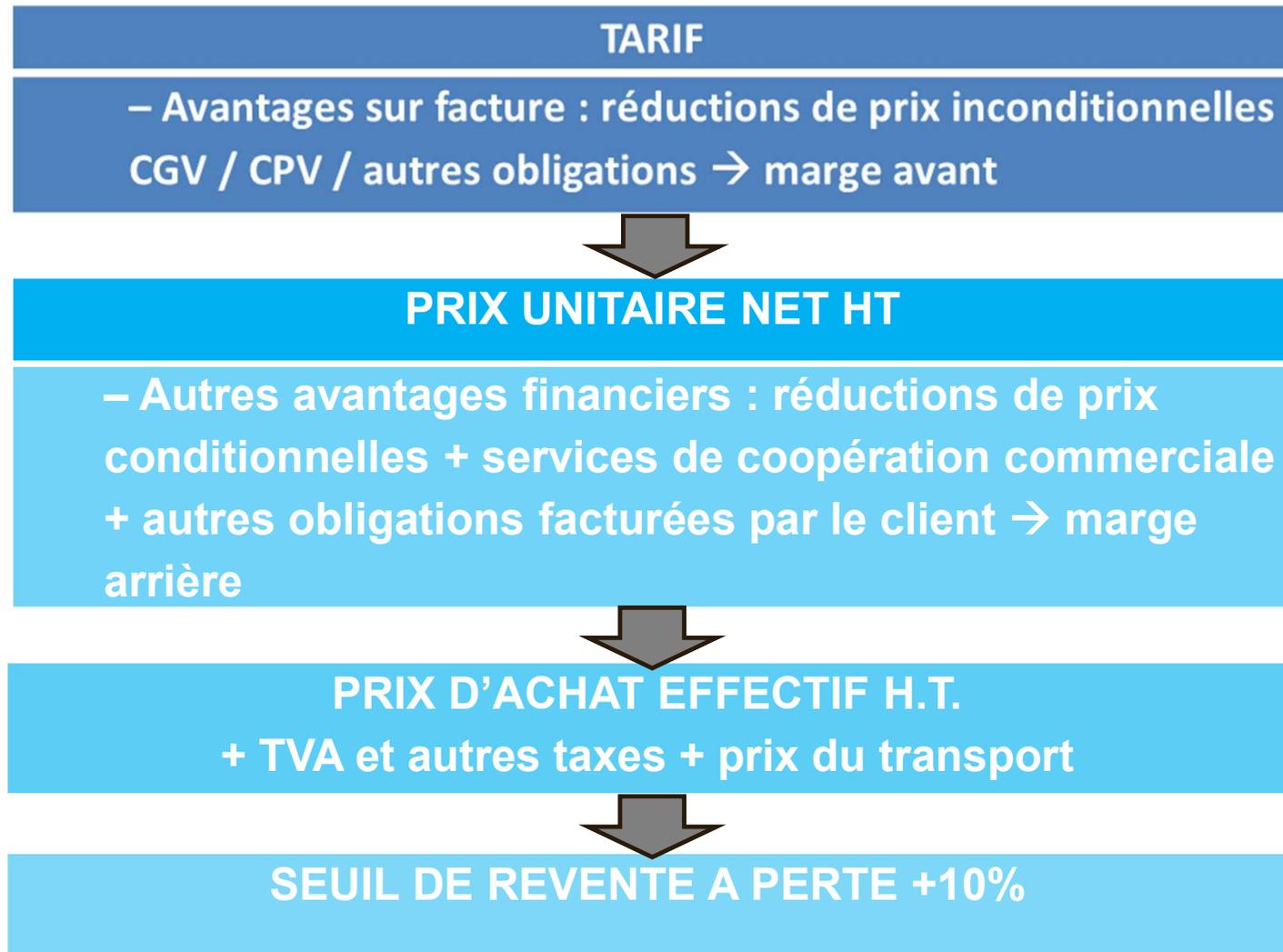
⇒ Les dispositions de la contractualisation rénovée ne sont pas applicables mais les statuts / règlement intérieur / autres documents doivent prévoir « *des dispositions produisant des effets similaires à ceux des clauses mentionnées aux III de l'article L.631-24 du CRPM* »

Le contrat de vente prend en compte, en cas de **prix non déterminé**, les indicateurs utilisés pour la rémunération des apports des producteurs ou en cas de **prix déterminé**, les indicateurs de prix de marché

Le double objectif du relèvement du seuil de revente à perte (SRP +10%)

- 1. Mieux prendre en compte les coûts de distribution des enseignes**
- 2. Assurer des conditions de négociation plus favorable pour les fournisseurs & renforcer l'équilibre général de la négociation au profit des entreprises de taille petite ou moyenne, grâce à une meilleure péréquation entre produits (étude d'impact)**

Calcul du seuil de revente à perte (SRP)



RELÈVEMENT DU SEUIL DE REVENTE À PERTE

Rééquilibrer les **marges des distributeurs** par la loi et redonner du prix au travail des agriculteurs.

Très faible marge
sur les produits
d'appel



Marge importante
sur les produits
agricoles



AVANT

10 % min. de marge
produits d'appel

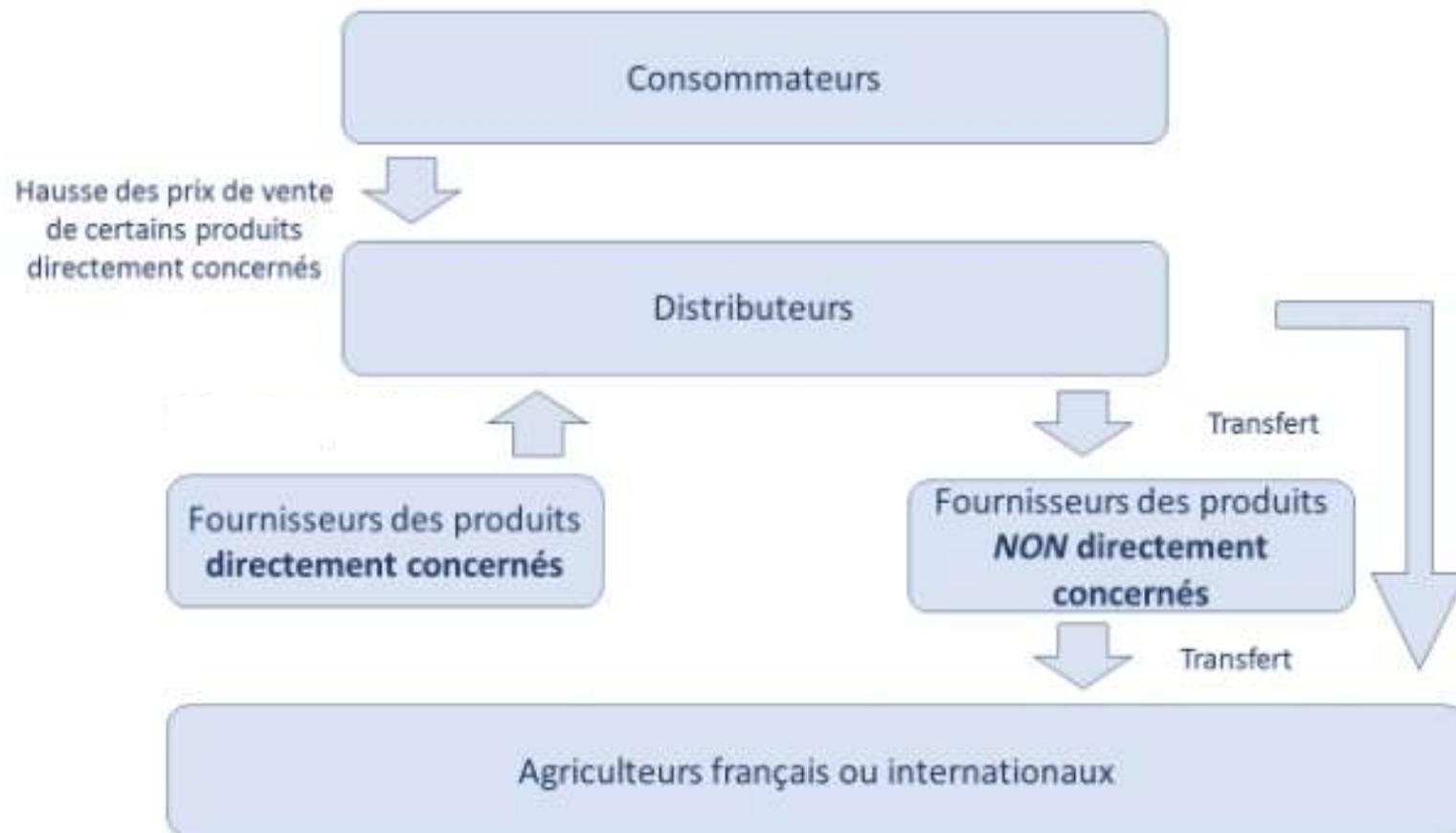


Marge réduite
sur les produits
agricoles



Gain
pour le
producteur

APRÈS



Nota : Les flèches traduisent les transferts de profit (ou de surplus) entre les acteurs.

Note de lecture : La hausse des prix de vente de certains produits directement concernés entraînera un transfert de profit des consommateurs vers les distributeurs.

QUELS SONT LES PRODUITS CONCERNÉS PAR LE SEUIL DE REVENTE A PERTE ?

PRODUITS ALIMENTAIRES
HORS PRODUITS D'APPEL

93%

7% des produits alimentaires, à très faible marge (dits «produits d'appel»), sont concernés par la hausse de 10% de marge minimum.

7%

PRODUITS
D'APPEL

TOTAL
CHIFFRE
D'AFFAIRES
DES PRODUITS
ALIMENTAIRES

LE PRIX DU PET 1,25 L DE COCA-COLA REGULAR

> **Prix moyen France** (toutes enseignes HM/SM)



> **Prix moyen par enseigne**

Géant (drive)	1,42 €
SUPER U	1,43 €
Carrefour	1,45 €
Intermarché	1,48 €
cora	1,48 €
Auchan	1,49 €

Résultats observatoire des négociations commerciales 2020 :

Evolution du prix “3 net” :

Catégorie	Var. 2020/2019
Epicerie salée	-0,6
Epicerie sucrée	-0,2
Produits frais non laitiers	-0,1
Produits frais laitiers	1,0
Surgelés	-0,4
Boissons	-0,4
Toutes catégories	-0,1

Pourquoi encadrer les promotions ?

- **Mettre fin à la course aux promotions n'a cessé de s'accélérer, passant de 14 % du volume en 2000 à 20% en 2016**
- **Ces promotions sont destructrices de valeur en ce qu'elles ne rendent pas compte de la valeur ajoutée par chaque acteur (producteur, transformateur, logisticien, distributeur ...)**
- **Elle provoquent aussi une perte de repère chez les consommateurs vis-à-vis du juste prix des produits agricoles**
- **Enfin, le consommateur n'achetant pas forcément les produits dont il a besoin, ces promotions engendrent du gaspillage à un niveau important, dépassant de loin l'effet positif de la baisse des prix.**

UNIQUEMENT DU 25 AU 27 JANVIER*

4 SEMAINES
LES MOINS
CHÈRES
DE FRANCE**

INTERMARCHÉ S'ENGAGE
À VOUS REMBOURSER DE LA DIFFÉRENCE



-70%
DE REMISE
IMMÉDIATE***

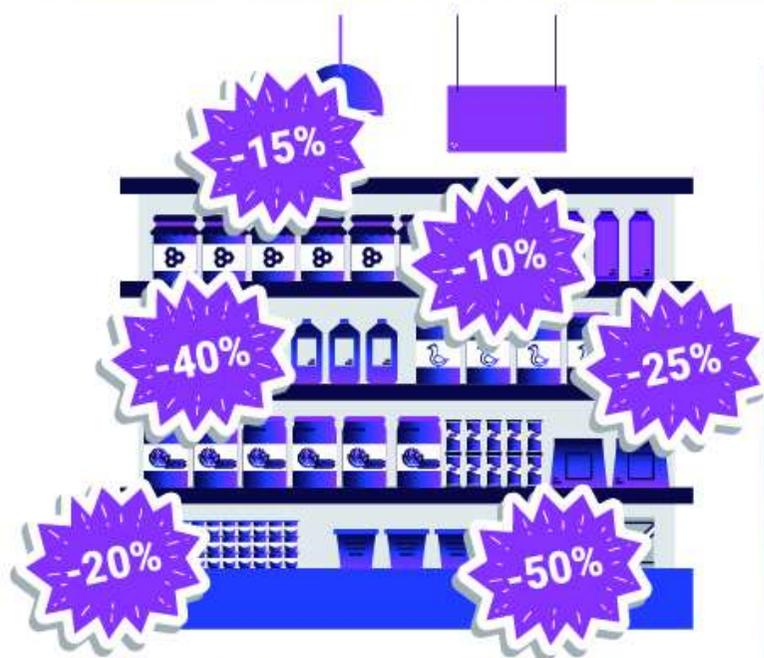
QUANTITÉS
LIMITÉES**

~~4,70~~
L'UNITÉ
**1€
1,41**

PÂTE À TARTINER NUTELLA
950 g - 1,45 et le kg

ENCADREMENT DES PROMOTIONS EN VALEUR ET EN VOLUME

Plafonner à 34 % en valeur chaque promotion et limiter le nombre de promotions par produit (à 25 % des ventes annuelles)



Aucune limite

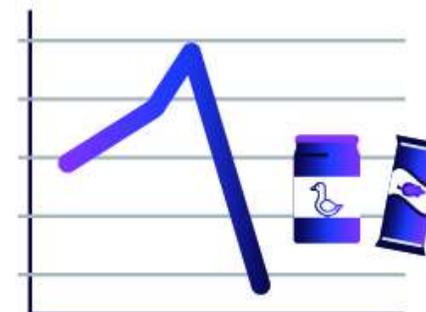
Jusqu'à 80% des ventes de certains produits étaient réalisées sous promotion

AVANT



Promotions plafonnées à 34 % (« 2 produits achetés - 1 produit offert ») et encadrées en volume (jusqu'à 25% des ventes annuelles)

LA LOI



EFFET 1

Chute brutale du CA pour les produits les plus saisonniers

EFFET 2

Perte d'un levier indispensable aux PME pour concurrencer les grandes marques en rayon

LA RÉALITÉ

COMMENT INTERMARCHÉ (ET DANONE ?) CONTOURNENT DÉJÀ LA LOI EGA...



> Prix avant la promo, **Semaine 38**

1,59 €

PVC moyen **Intermarché**



> Prix pendant la promo, **Semaine 39**

1,15 €



> Mécanisme promo

PRIX POUR 3 PACKS



4,77 €

Remise

> 50 %



2,30 €

LES DUOS DE CHOC 1+1 OFFERT



Blanc de poulet doré au four CARREFOUR
6 tranches, 240 g.
Vendu seul : 2,27 €
9,46 € / kg

Les 2 pour
2€²⁷
Prix payé en caisse



Blanc de Dinde doré au four CARREFOUR
4 tranches, 160 g.
Vendu seul : 1,75 €
10,94 € / kg

OFFERT

TRANSFORMÉ EN FRANCE



Jambon Supérieur au Torchon CARREFOUR
Sans coque, 4 tranches, 160 g.
Vendu seul : 2,36 €
14,75 € / kg

Les 2 pour
2€³⁶
Prix payé en caisse



Lardons CARREFOUR
Fumés ou nature,
2 x 100 g.
Vendu seul : 1,50 €
7,50 € / kg

OFFERT

ORIGINE FRANCE

HYPER Casino **Casino**
supermarchés



TOUTE L'ÉQUIPE DE VOTRE SUPERMARCHÉ VOUS SOUHAITE
une belle année 2019!

DU LUNDI 31 DÉCEMBRE 2018 AU DIMANCHE 13 JANVIER 2019

2019
sera
Promo!

au choix
MARS UNE SÉLECTION DE PRODUITS DE LA MARQUE



-100%
SUR LE 3^e
LE MOINS CHER DES 3



au choix
MARS UNE SÉLECTION DE PRODUITS DE LA MARQUE



FOIRE
à la viande
À DÉCOUVRIR EN PAGE INTÉRIEURE



DU 2 AU 6 JANVIER
Seulement 5€50
Le kg

VIANDE BOVINE BOURGUIGNONNE™™™
OU ** À MIJOTER
Vendu en cassettes de 1 kg minimum



DU 2 AU 6 JANVIER
Seulement 6€50
Les 6 parts

GALETTE FRANGIPANE™™™
(350 g)
Le kg 18€06
ou Existe aussi Galette Frangipane™™™ (625 g)
à 8€50 les 10 parts.
Le kg 14€24



DU 2 AU 6 JANVIER
Seulement 0€99
Le kg

BANANE CAVENDISH

Rapport d'évaluation SRP+10 / Encadrement des promotions

- **Revenu des agriculteurs : aucun effet mesurable à date.**
 - **PVC : une inflation inférieure à 1% en 2019.**
 - **Fond de rayon : une augmentation significative des MDD thématiques et des produits des PME.**
 - **Promotions : une baisse des ventes et du taux de discount.**
 - **Produits festifs : une importante détérioration des ventes.**
- **Mise à jour de ce rapport d'évaluation en octobre 2021 puis en octobre 2022.**

Projet de loi ASAP (VF) : prolongation SRP+10 / Encadrement des promotions

- **Durée de la Prolongation : jusqu'au 15 avril 2023**
- **Dispositifs inchangés : majoration du SRP + encadrement en valeur des promotions**
- **Une nouveauté : une dérogation à l'encadrement en volume peut être accordée par le Ministre de l'économie pour les produits saisonniers.**

Un produit est qualifié de saisonnier quand « *plus de la moitié des ventes de l'année civile aux consommateurs est, de façon habituelle, concentrée sur une période n'excédant pas douze semaines au total* ».

Toute demande de dérogation est portée par l'interprofession représentative (ou à défaut, par une organisation professionnelle représentant des producteurs ou des fournisseurs) : pour le foie-gras, la demande de dérogation devrait être portée par le CIFOG.

Projet de loi ASAP (VF) : intégration des accords internationaux dans la convention annuelle

- **En plus des réductions de prix, des services de coopération commerciale et des autres obligations, doit dorénavant figurer dans la convention signée entre le fournisseur et le distributeur, le détail de ce qui a été négocié avec la centrale internationale du distributeur concerné.**
- **L. 441-3 III 4° du code de commerce : « *L'objet, la date, les modalités d'exécution, la rémunération et les produits auxquels il se rapporte de tout service ou obligation relevant d'un accord conclu avec une entité juridique située en dehors du territoire français, avec laquelle le distributeur est directement ou indirectement lié.* »**

Projet de loi ASAP (VF) : interdiction des pénalités logistiques disproportionnées et des déductions d'office

- Réintroduction dans le code de commerce de la sanction des déductions d'office des pénalités logistiques + codification de la recommandation 19-1 de la CEPC sur la nécessaire proportionnalité du montant des pénalités
- **L. 442-1 3° du code de commerce** : *« Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, dans le cadre de la négociation commerciale, de la conclusion ou de l'exécution d'un contrat, par toute personne exerçant des activités de production, de distribution ou de services :*
[...]
D'imposer des pénalités disproportionnées au regard de l'inexécution d'engagements contractuels ou de procéder au refus ou retour de marchandises ou de déduire d'office du montant de la facture établie par le fournisseur les pénalités ou rabais correspondant au non-respect d'une date de livraison, à la non-conformité des marchandises, lorsque la dette n'est pas certaine, liquide et exigible, sans même que le fournisseur ait été en mesure de contrôler la réalité du grief correspondant. »

Merci

tbussonniere@lacoopagri.coop

