

# Lois EGAlim 1 et 2 : Quels impacts sur la répartition de la valeur et les coopératives agricoles ?

Quentin Mathieu, Responsable Economie  
La Coopération Agricole



# Rappel des lois EGAlim 1 et 2

## EGAlim 1 : Adoptée le 2 octobre et promulguée le 1<sup>er</sup> novembre 2018

- « Inversion de la construction des prix »
- « Indicateurs de coûts de production »
- « Cascade des contrats »
- « Ruissellement, SRP et limitations des promotions »

## EGAlim 2 : Adoptée le 18 octobre et promulguée le 19 octobre 2021

- « Sanctuarisation de la matière première agricole »
- « Transparence, Options et Certification »
- « Clause de révision automatique »

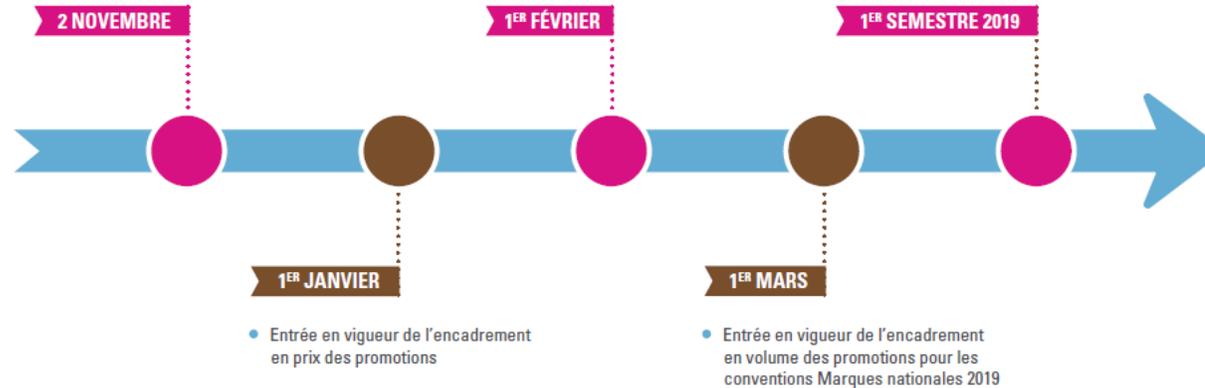


## Application d'EGAlim 1

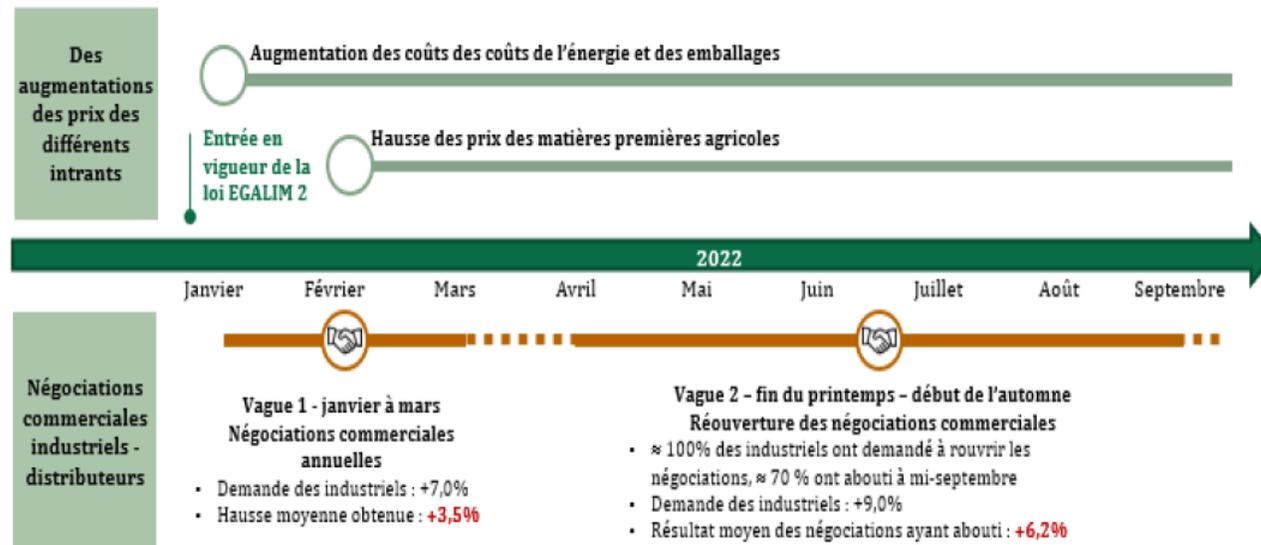
### ENTRÉE EN VIGUEUR DES MESURES D'APPLICATION IMMÉDIATE :

- Interdiction du mot gratuit comme outil promotionnel et marketing
- Clause de renégociation renforcée
- Nouvelles compétences du médiateur des relations commerciales agricoles
- Régime des conventions tripartites labellisées

- Réforme du titre IV du livre IV du code de commerce par ordonnance (modification du contenu des CGV, de la facturation, de la date butoir de conclusion des conventions annuelles, prix abusivement bas, etc.)
- Réforme effective pour les négociations commerciales 2020



## Cycle des négociations commerciales industrie agroalimentaire/grande distribution



# Quels changements pour les coopératives ?

## Similitudes et différences

En substance, les objectifs poursuivis par la loi EGalim 1 et 2 se rapprochent des principes déjà appliqués dans le droit coopératif (article 94 de la loi ESS de 2014, article 210 bis du règlement OCM 2021).

Les lois EGalim souhaitent corriger l'**asymétrie des relations entre agriculteurs et industriels/distributeurs**, mais sans tenir compte de **la spécificité propre des coopératives** où les agriculteurs ont **la double qualité d'associé** (sociétaire et décisionnaire de l'entreprise) et de **coopérateurs** (clients et fournisseurs de l'entreprise).

Cette double qualité garantit une **forme d'équilibre dans la relation** (1 personne = 1 voix, vote en AG des décisions économiques et notamment de la rémunération). De plus, **la construction du prix** relève d'un processus fondamentalement différent de la relation contractuelle entre les agriculteurs et les sociétés de droit commercial (notamment sur les apports qui relève d'un contrat de société et non de vente) => voir schéma

Principaux changements avec EGalim : Plus de transparence au sein des coops (notamment entre l'organe de direction et le conseil d'administration) et de clarification sur la construction du prix dans les groupes coopératifs.

=> Mais au final, des problématiques davantage liées à la gouvernance des coopératives, et sur le prix aux stratégies économiques (mix-produit, marchés)

# Rappel de la construction du prix en coopératives

## Rémunération globale du producteur

### Rémunération des apports

**Acompte  
(à la livraison  
ou mensuel)**

**Compléments  
de prix  
éventuels**

**Ristournes**

**Distribution  
des dividendes  
des filiales**

**Rémunération  
du capital  
social**

**Fixés par le Conseil d'administration  
avant clôture de l'exercice**

**Votées par l'Assemblée générale après clôture de l'exercice et les  
affectations obligatoires (réserves) dans l'ordre déterminé par la loi**

- En fonction des modalités prévues au règlement intérieur

- En fonction des premiers résultats de commercialisation (ex\ trimestriels pour le lait, 36 mois pour le champagne)

A partir du résultat excédentaire d'exploitation obtenu avec les seuls associés coopérateurs

A partir des dividendes reçus par la coopérative au titre des participations qu'elle détient dans les filiales ou dans les sociétés qu'elle contrôle.

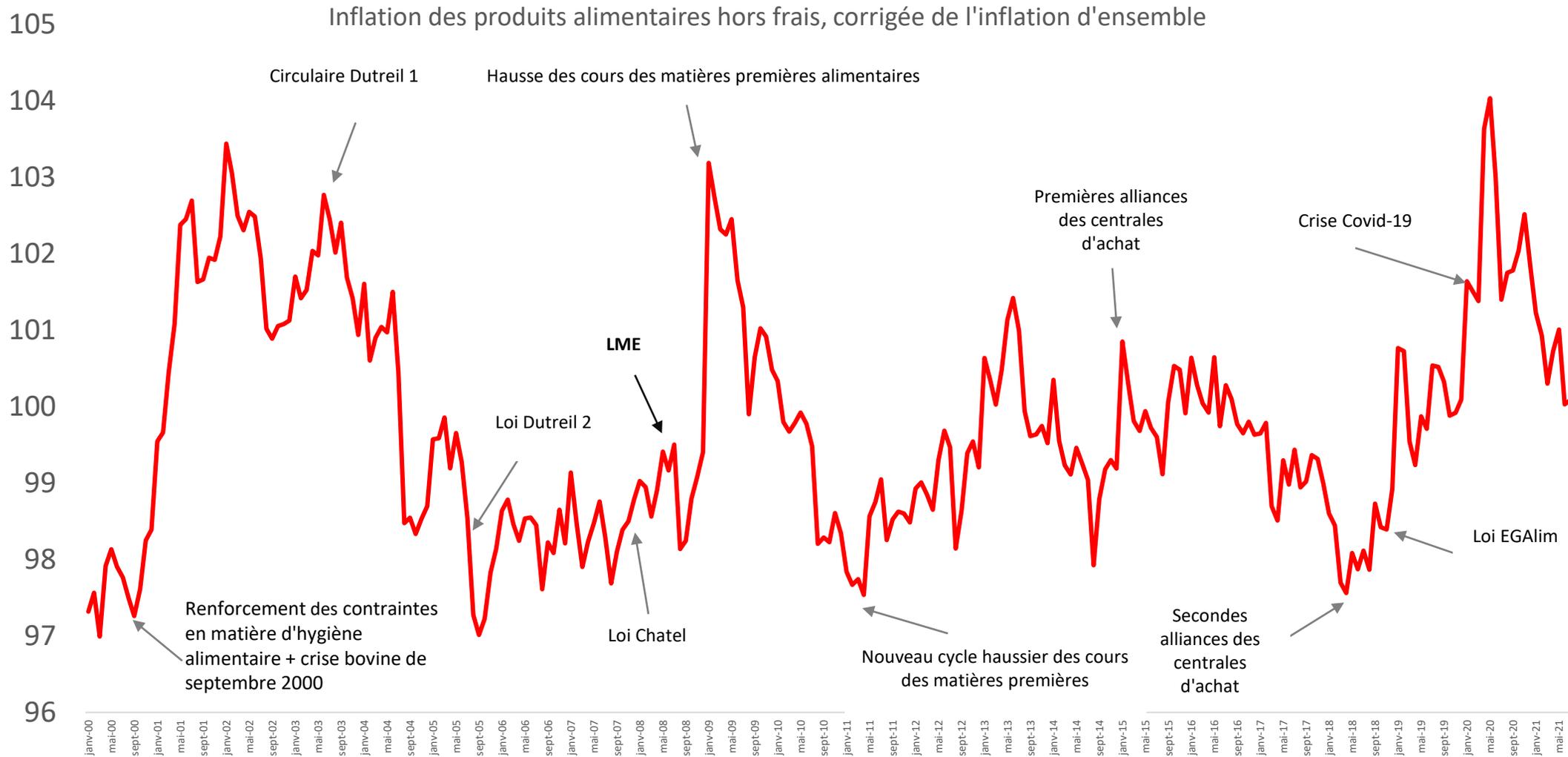
A partir du résultat excédentaire de la coopérative, qu'elle que soit son origine (sauf tiers non associés)

- Ou en fonction du cahier des charges de production (ex\ qualité des grains)

# Relations commerciales : Une histoire de surenchère réglementaire

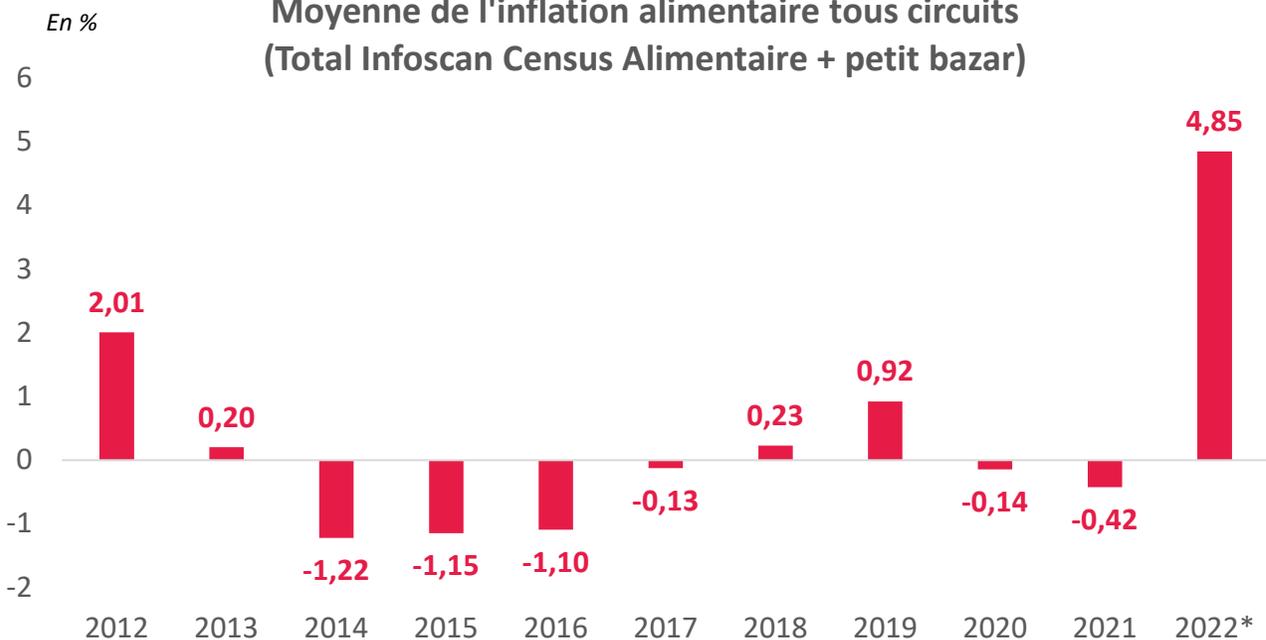
	Loi Galland (1996)	Loi de modernisation de l'économie (2008) + Circulaire Chatel (2003) et loi Dutreil (2005)	Loi EGalim (2018)	Loi EGalim 2 (2021)
<b>Définition du seuil de revente à perte</b>	SRP = Prix net du produit - Remises inconditionnelles + TVA et transport	SRP = Prix net du produit - Remises inconditionnelles - Remises conditionnelles + TVA et transport	SRP = (Prix net du produit - Remises inconditionnelles - Remises conditionnelles + TVA et transport) + 10 %	SRP = (Prix net du produit - Remises inconditionnelles - Remises conditionnelles + TVA et transport) + 10 %
<b>Pratiques de restriction concurrentielle</b>	Non-discrimination tarifaire des fournisseurs	Discrimination tarifaire des fournisseurs	Discrimination tarifaire des fournisseurs	Non discrimination tarifaire des fournisseurs
<b>Concurrence aval</b>	Entrée de nouveaux distributeurs verrouillée avec le seuil d'installation fixé à 300 m2  Accès rare aux linéaires	Entrée de nouveaux distributeurs permises dans certaines limites (<1000 m2)  Plus de linéaires accessibles	Entrée de nouveaux distributeurs permises dans certaines limites (<1000 m2)  Plus de linéaires accessibles et émergence de nouveaux acteurs de la distribution	Entrée de nouveaux distributeurs permises dans certaines limites (<1000 m2)  Plus de linéaires accessibles et émergence de nouveaux acteurs de la distribution
<b>Structure du marché</b>	Pas d'alliances des centrales d'achat	Pas d'alliances des centrales d'achat	Alliances des centrales d'achat et concentration du marché	Nouvelles alliances des centrales d'achat et concentration accrue du marché
<b>Impacts économiques</b>	Forte inflation alimentaire, stagnation des marges industrielles et surmarge des distributeurs avec les marges arrière	Déflation des prix alimentaires avec intégration des marges arrière, dégradation du taux de marge des industriels et guerre des prix (concurrence à l'achat et à la vente)	Faible inflation alimentaire et déflation continue sur les tarifs fournisseurs, pouvoir de marché croissant des distributeurs avec les alliances aux achats	Inflation attendue plus ou moins importante avec la non-discrimination tarifaire et selon la stratégie de marges des distributeurs, risque de pression accentuée sur les fournisseurs

# Un lien de causalité de moins en moins perceptible sur le prix des produits alimentaires



# EGAlim et Inflation : un impact plus que modéré

Moyenne de l'inflation alimentaire tous circuits  
(Total Infoscan Census Alimentaire + petit bazar)



\*Cumul janvier-octobre 2022

Source : IRI Insight Le Prix, Calculs LCA

Tableau récapitulatif  
Taux d'inflation en % de Mars 2019 à Février 2020

	Inflation observée (tous circuits du panel IRI)	Inflation attribuable à la loi (supermarchés et hypermarchés uniquement)
<b>Alcools</b>	+ 1,22	+ 1,55*
Autre Produits d'Épicerie	+ 0,42	+ 0,27
Boissons non Alcoolisées	+ 0,78	+ 1,63
<b>Confiserie, Sucre, Desserts</b>	+ 0,49	+ 0,57*
Fruits et Légumes	+ 1,01	-0,21
Lait, Beurre, Crèmerie	+ 2,35	-0,20
<b>Pains, Pâtisserie, Petit déjeuner</b>	+ 0,59	+ 1,05*
Viandes, Poissons, Œufs	+ 0,92	+ 0,02
<b>Droguerie, Parfumerie, Hygiène</b>	- 0,43	+ 1,02*
Ensemble de l'alimentation	+ 0,82	+ 0,17

Données statistiques : Panel cylindré IRI.

\* : estimation significative avec une marge d'erreur de moins de 1 %, les autres coefficients d'inflation ne peuvent être interprétés avec suffisamment de certitude.

# Les relations verticales entre opérateurs économiques

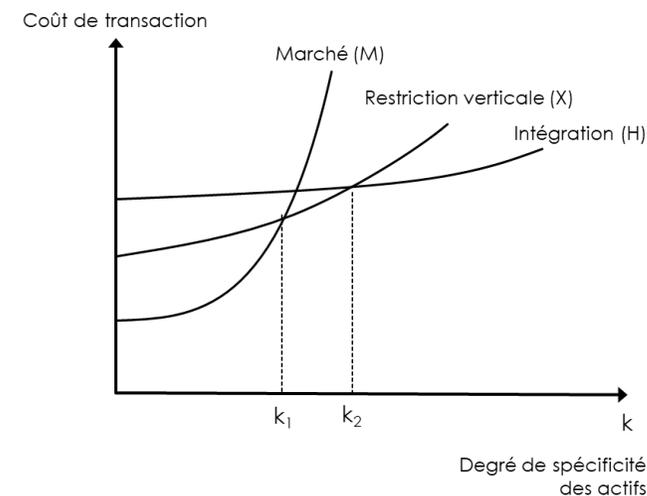
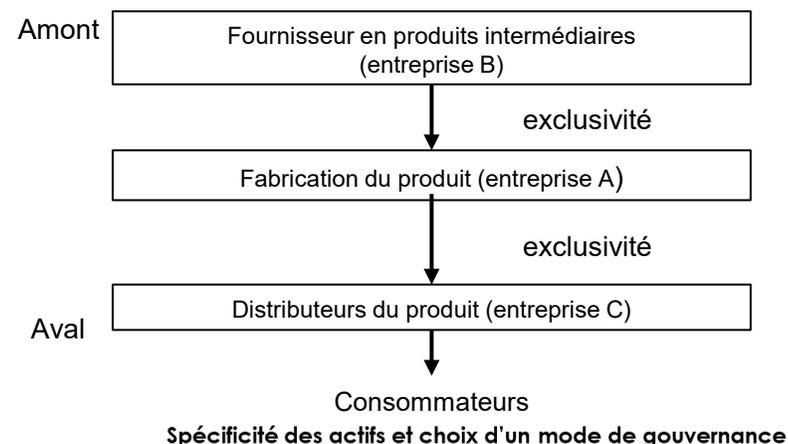
## De la conflictualité structurelle

- Les **industriels/coopératives** veulent vendre à un prix élevé (valoriser le produit agricole pour les coops) pour valoriser leur marque et profiter de la différenciation de leur produit.
- Les **distributeurs** veulent revendre au prix le plus bas et avec une marge élevée pour attirer de la clientèle et accroître leur profit.
- Les objectifs de **politiques tarifaires** des enseignes rentrent donc souvent en contradiction avec les objectifs des industriels, malgré leur intérêt commun dans la stratégie de vente des produits (**coopétition**)
- La plus forte substituabilité des fournisseurs les placent en position de faiblesse, alors que les fournisseurs ont naturellement besoin des distributeurs pour mettre en avant leurs produits dans les linéaires => **concurrence entre les industriels pour l'accès aux linéaires (captation)**
- De plus, les partis **ont des volontés contractuelles opposées** :
  - Les IAA/Coops veulent un « **encastrement** » de la relation commerciale pour engager les distributeurs dans une relation durable
  - Les distributeurs veulent éviter des relations durables et mettre en concurrence les fournisseurs sur les prix (le partenaire demeure « à distance »)

## Aux restrictions verticales



### Le choix d'une restriction verticale



# La concentration de la Grande Distribution

**Ou de la non appréciation de la structure du marché par les pouvoirs publics**

Mesure de la concentration des alliances aux achats dans le secteur de la Grande Distribution en parts de marché

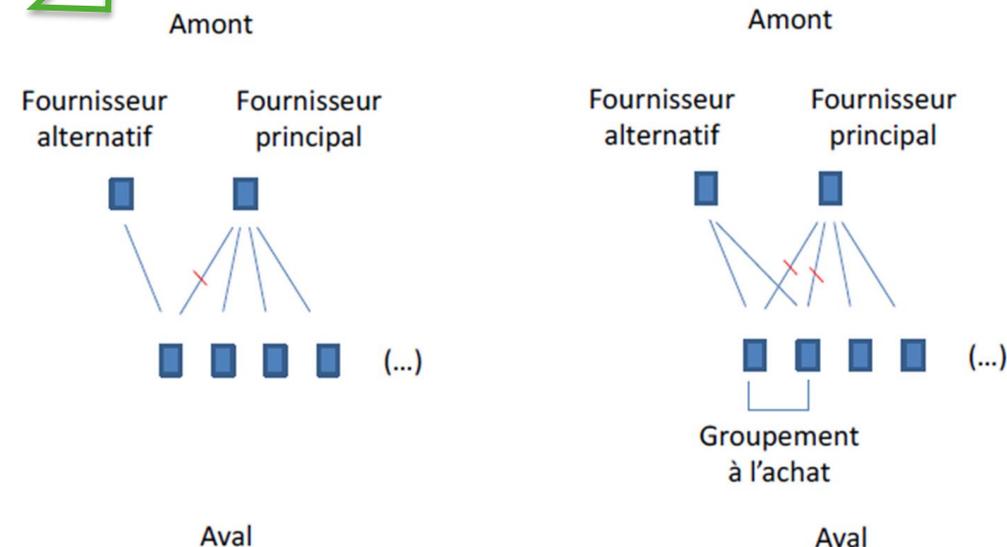
	Au 28/12/2014 <b>2014</b>	Au 24/09/2018 <b>2018</b>	Au 05/05/2021 <b>2021</b>
<b>Carrefour</b>	21,7	20,2	20
<b>Leclerc</b>	19,7	21,2	22,1
<b>Intermarché</b>	14,5	14,8	16,2
<b>Auchan</b>	11,5	10,2	9,5
<b>Casino</b>	11,4	9,3	7,5
<b>U</b>	10,3	10,9	11,5
<b>Lidl</b>	4,9	5,3	6,7
<b>Delhaize</b>	3,5	2,9	2,5



Au 28/12/2014 <b>2014</b>		Au 24/09/2018 <b>2018</b>		Au 05/05/2021 <b>2021</b>	
Auchan / U	21,8	Auchan / Casino	19,5	Casino / Intermarché	23,7
Leclerc	19,7	Leclerc	21,2	Leclerc	22,1
Carrefour / Cora	25,2	Carrefour / Cora / U	34	Carrefour / Cora / U	34
Casino / Intermarché	25,9	Intermarché	14,8	Auchan	9,5
<b>Indice C4</b>	<b>92,6</b>	<b>89,5</b>	<b>89,3</b>	<b>89,3</b>	<b>89,3</b>
<b>IHH</b>	<b>2169,18</b>	<b>2204,73</b>	<b>2296,35</b>	<b>2296,35</b>	<b>2296,35</b>

Source : d'après Kantar Worldpanel, calculs LCA

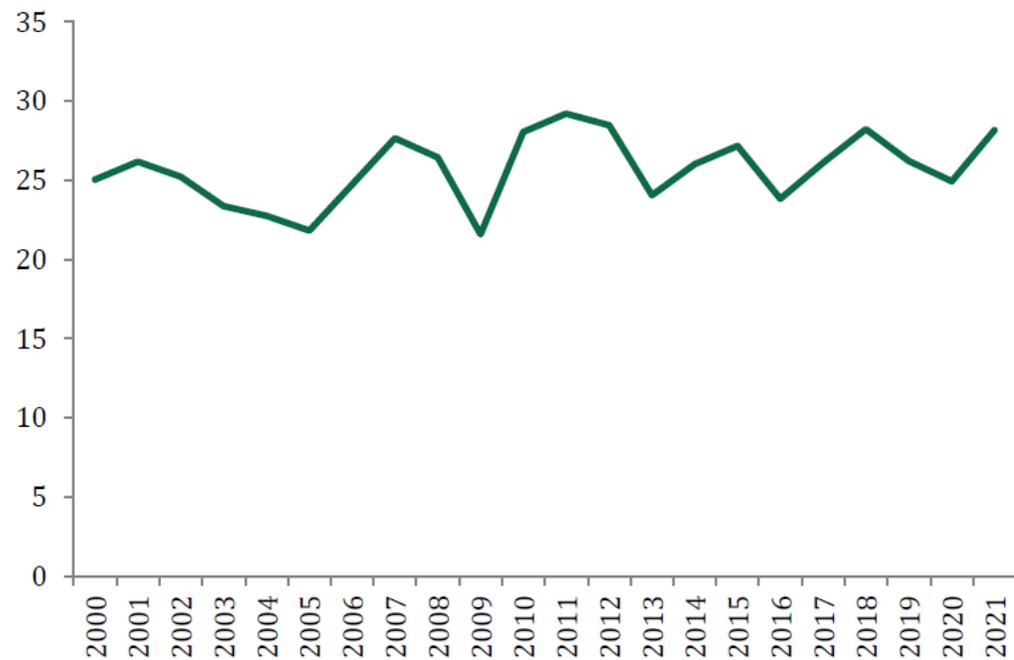
**Schéma des alliances aux achats**



# EGAlim : le ruissellement n'existe pas

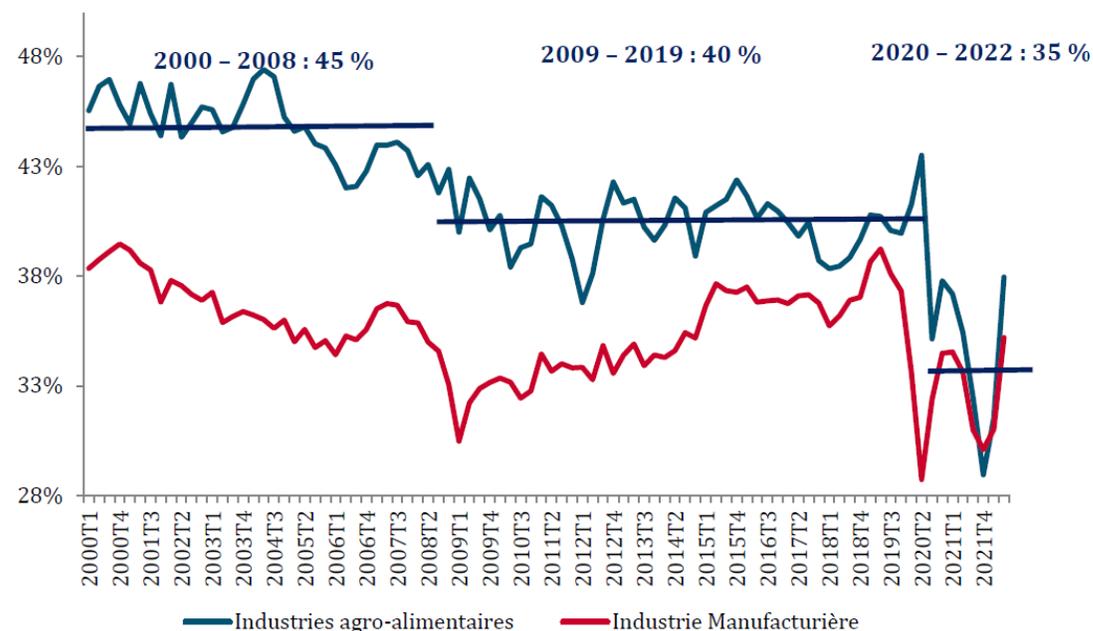
 « *Mieux vaut bien faire le mal que mal faire le bien* »

Graphique : Excédent brut d'exploitation (y.c revenu mixte des exploitants)  
Md€ en euros constants



Source : Insee – Comptes nationaux.

Graphique : Evolution du taux de marge dans le secteur de l'industrie agroalimentaire



Source : Insee – Comptes de la Nation (base 2014). Calculs : pôle Science des données de l'IGF.

# Forces et faiblesses d'EGAlim 2 dans un contexte de crise inédit

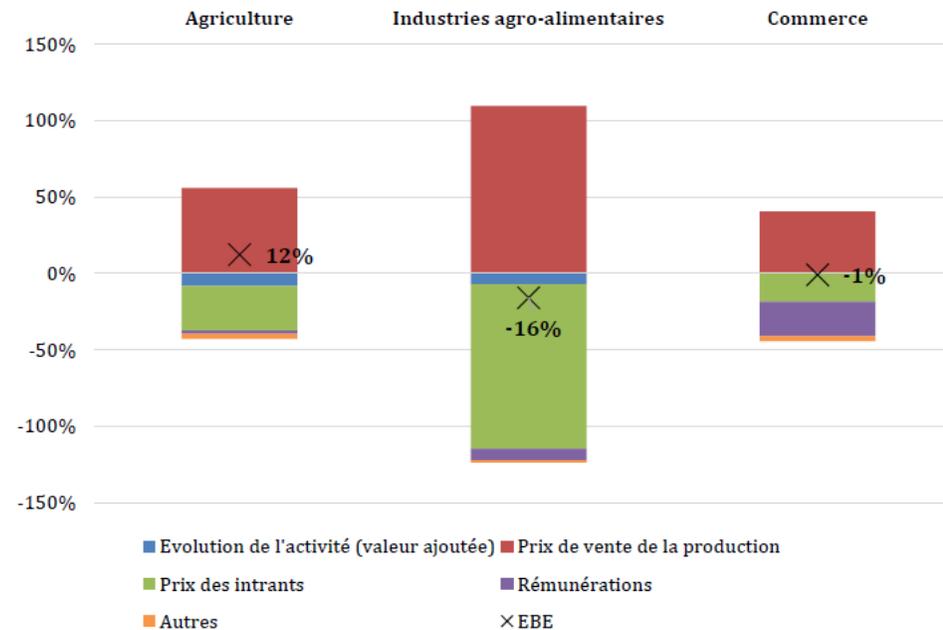
## 🌱 Une loi intervenant au cœur d'une crise inflationniste majeure

- Une sanctuarisation de la matière première agricole opérante ;
- Des relations mieux formalisées dans certaines filières (lait par exemple) et qui ambitionne de le faire dans d'autres (viande bovine);

### Mais :

- Un angle mort sur non la prise en compte des MPI et renversement de la compression des marges sur le maillon industriel ;
- Une loi avec peu d'impact sur le revenu car hors des réalités de marché (diversité d'organisation de filières, faible débouché de la GMS)

Graphique : Évolution de l'EBE entre 2019 et le premier semestre 2022



Source : Insee – Comptes de la Nation (base 2014). Calculs pôle Science des données de l'IGF.

Note de lecture : L'EBE du secteur de l'agriculture a progressé de 12 % entre 2019 et le premier semestre 2022. Cette évolution peut se décomposer en 56 % de contribution de l'évolution des prix de vente de la production, -29 % de la contribution de la hausse des prix des intrants, -8 % de baisse de l'activité, -5 % de contribution des autres composantes de l'EBE. L'item « autres » recouvre l'effet des impôts et subventions à la production.

# Constats et pistes de réflexion... avant EGAlim 3 ?

## La problématique de la structure et de la conflictualité dans les relations verticales :

- Un secteur de la GMS et de l'alimentaire très concentré en France, **mais pas forcément plus que dans les autres pays**. Toutefois, les structures plus en amont pèsent peut-être davantage ce qui implique plus d'équilibre dans les relations ;
- Un problème sous-jacent lié à la culture des relations commerciales, beaucoup plus conflictuelles en France et dans le rapport de force malgré un formalisme des relations commerciales très poussé ;
- Des acteurs émergents (*soft-discounter*) qui bousculent les schémas commerciaux traditionnels (prix bas, produits de qualité, engagement de rémunération auprès des producteurs).

 Renforcer le rôle et le moyen des organisations de contrôle (ADLC, DGCCRF), de la médiation et des sanctions à l'encontre des mauvaises pratiques.

 Si la question du revenu et des prix a largement été abordée lors deux cycles législatifs d'EGAlim, le sujet des coûts et des marges n'a pas vraiment été traité...

 Clarifier la position des pouvoirs publics (défense du pouvoir d'achat vs défense des corps de production).

- **Un besoin de stabilité législative exprimé récemment par les opérateurs économiques (risque de suppression du SRP+10 et encadrement des promotions au 15 avril 2023)... alors qu'EGAim 3 est déjà en préparation (PPL Fournas, Dive, Decrozaille...).**



**RMT** Economie  
des filières  
alimentaires  
**armoni**

**Merci pour votre attention !**

