

avril 2022

veille économique agricole



LETTRE N°62

Spéciale Contractualisation

01

Éleveurs
allaitants

03

Grandes
cultures

02

Production
laitière

04

Egalim 2 :
Questions
/Réponses

édito



Philippe BOULLET
phboulet@cn.cerfrance.fr



Thierry LEMAÎTRE
lemaître.thierry@wanadoo.fr

L'objectif de la loi Egalim 2 est de compléter la première du nom sur le volet contractualisation pour tenter de **repousser les limites** constatées quant à son impact.

La première limite, sur le volet amont (relation producteur-premier acheteur), était **le nombre de filières concernées**. Force est de constater que bon nombre d'entre elles ont utilisé les dérogations possibles pour s'en affranchir une nouvelle fois: volonté exprimée par une interprofession existante, argumentation d'activités sur des marchés au jour le jour (commodités, frais, foires...), de l'existence d'autres mécanismes efficaces de sécurisation du prix (marchés à terme pour les céréales), ou d'une orientation export, qui justifieraient d'en être exempté par arrêté... Finalement, sur ce volet amont, la loi Egalim 2 gagne du terrain essentiellement sur les filières animales et conduira à plus de transparence et de visibilité pluriannuelle dans les modalités contractuelles. On ne peut que s'en réjouir.

Deuxième limite: la transmission tout au long de la chaîne de valeur, du résultat des **négociations sur la matière première agricole**. Le volet aval (industriel – distributeur), instaure le principe de la sanctuarisation du coût de la matière première agricole dans les négociations sur la valeur des produits finis. Le challenge est d'importance car il revient à restreindre le champ de la confrontation à la part de profitabilité de chaque maillon: les impacts de chaque négociation s'en trouvent considérablement relevés.

Les négociations 2022 à peine achevées, le Ministère de l'Agriculture a demandé leur réouverture du fait de la hausse des charges. La temporalité des négociations (une logique annuelle que la loi ne modifie finalement pas) va être déterminante dans les relations au sein des secteurs concernés.

L'autre pari possible, celui de la **création de valeur**, relève d'une dynamique de filière affichée, d'un dialogue franc et permanent, dans lequel les règles du jeu clarifiées par la loi pourront s'exprimer. Un pari que les filières qui s'en exemptent n'ont donc pas fait.

Le contrat en tant que tel n'éliminera pas les rapports de force, les conflits, les divergences d'intérêts, les comportements opportunistes... Le rôle des tiers de confiance pour attester de la sincérité des paramètres de la négociation sera déterminant à cet égard.

01.

Éleveurs allaitants

Se préparer pour contractualiser

La loi Besson-Moreau, votée en octobre 2021, instaure la contractualisation obligatoire en viande bovine dès le 1^{er} janvier 2022 pour les animaux finis de race à viande et dès le 1^{er} juillet 2022 pour les animaux maigres. Ce nouveau cadre législatif est une véritable révolution pour ce secteur, où la structuration de l'amont de la filière reste très éclatée et la pratique contractuelle demeure marginale (estimée à moins de 5%). Selon le rapport du CGAAER sur la contractualisation, près de la moitié des éleveurs adhèrent à une structure collective d'organisation de producteurs commerciale ou non. L'autre moitié vend en direct auprès du négoce privé.



Quels changements impliquent la loi pour les éleveurs ?

L'obligation de contractualisation concerne l'ensemble des transactions entre l'éleveur et son premier acheteur. Seuls la vente directe, la vente sur les marchés aux bestiaux ainsi que les producteurs qui réalisent moins de 10 000 € de chiffre d'affaires annuel sur une catégorie d'animaux sont exemptés de la contractualisation. En dehors de ce cadre, ce sont aux éleveurs de proposer un contrat à leur négociant pour les ventes en ferme. Pour les agriculteurs qui adhèrent à une coopérative ou à une organisation de producteurs (OP), les négociations pourront se faire de manière collective, au sein des conseils d'administration dans le cas des coopératives pour modifier les règlements intérieurs et intégrer les critères d'Egalim 2, et par la signature d'accord-cadre dans le cas des OP.

La mise en place des contrats modifie le **rapport au temps** des transactions. L'accord devra être

conclu sur **une durée de 3 ans**, rompant ainsi avec les habitudes ancrées sur l'immédiateté des échanges ou sur une contractualisation limitée à un cycle de production. Cela implique d'avoir une réflexion à moyen terme sur le nombre d'animaux produits, leur rythme de sortie... mais aussi de réfléchir aux éléments de variabilité qui peuvent interférer sur la capacité du producteur à respecter son volume de vente (aléas sanitaires, climatiques...). Du côté de la filière, la contractualisation devrait permettre une plus grande visibilité sur les flux d'animaux. Dans un contexte où l'offre bovine décroît suite à la décapitalisation du cheptel européen, cela peut contribuer à sécuriser les approvisionnements des abattoirs, optimiser leur fonctionnement et ajuster les politiques promotionnelles en fonction de l'offre et de la saisonnalité de la consommation. Néanmoins, une certaine pression va s'exercer sur les premiers acheteurs. Ils devront s'engager à l'amont sur les prix d'achat des animaux et cela pour une durée minimum de 3 ans, sans avoir de garantie de pouvoir répercuter à l'aval leurs engagements, notamment si demain la proportion de valorisation de la carcasse entre les avants et les arrières se déplace.

Le contrat implique que les règles qui détermineront le prix de vente soient connues a priori par les deux parties.

L'autre changement important d'Egalim 2 concerne donc les modalités de fixation du prix. Le contrat implique que les règles qui détermineront le prix de vente soient connues a priori par les deux parties. Donc l'acte de négociation se fera lors de la signature du contrat et non plus au moment de la vente des animaux. Les règles de fixation de prix sont laissées à la libre appréciation de l'éleveur et de l'acheteur. La seule obligation imposée par la loi est **la prise en compte d'indicateurs relatifs aux coûts de production** (tel que l'IPAMPA ou le coût de production publié par l'interprofession). Ainsi l'éleveur pourra choisir de proposer un **prix déterminé** (=prix fixe) indexé sur un indice de coûts ou un **prix déterminable**, issu d'une formule de calcul composée de plusieurs indicateurs tels que le coût de production, le prix de marché et des primes récompensant la qualité ou le respect de la planification, par exemple. Dans ce cas, il faudra définir un taux de pondération de chacun des indicateurs choisis. Pour pouvoir arbitrer sur la formule la plus adéquate, il est essentiel que les agriculteurs connaissent en amont de la négociation quelques repères clés de leur entreprise.

Se préparer à la négociation

Cela commence par la réalisation d'un **bilan pluriannuel de son activité commerciale** passée et à venir: inventaire des animaux vendus, en volume, leur conformation, les périodes de vêlage et de vente. Cette étape est aussi l'occasion de s'interroger sur les besoins de la filière (sont-ils connus?) et la connaissance de ses acheteurs (Quelles sont leurs orientations

stratégiques? Avec qui travaillent-ils? Quels sont leurs potentiels de vente?) L'agriculteur peut mesurer ainsi l'adéquation offre - demande et identifier d'éventuels points d'amélioration parmi la gamme des animaux proposés.



L'autre point essentiel, avant de lancer une négociation, est de **connaître le prix de revient** des différentes catégories d'animaux vendues sur l'exploitation. D'une part, cet indicateur permet de connaître le volume de muscle produit, de se positionner au regard des prix de vente actuels et mesurer sa sensibilité aux marchés. Il est également un outil d'aiguillage important pour choisir les règles de fixation de prix les plus adaptées pour l'exploitation: la pondération entre l'indice de coût de production et le prix de marché à proposer à son acheteur. Le prix de revient permet de dessiner une ligne d'objectif vers lequel l'agriculteur souhaite tendre et pourra aider à fixer les bornes de prix minimum et maximum du tunnel. Ainsi le contrat pourrait devenir un **outil de la gestion du risque** « prix » dans les exploitations, en négociant autour d'un prix pivot pour préserver les marges de manœuvre et limiter la volatilité.

Mais les bénéfices attendus de la contractualisation, qui vise à mieux rémunérer les producteurs et à gagner en visibilité sur les marchés, dépendra à court terme du niveau d'engagements réciproques entre l'éleveur et l'acheteur, et de l'implication de l'acheteur à l'aval de la filière. Sur du moyen terme, l'enjeu sera aussi de **renforcer le pouvoir de négociation des producteurs** pour peser de manière collective dans le choix des modalités contractuelles. Les organisations de producteurs, sont à ce titre un outil qui peut permettre de massifier l'offre, pour accéder à de nouveaux circuits de distributions et mieux résister face aux pratiques commerciales.

Définir un niveau d'engagement réciproque

Finalement le cadre législatif, s'il n'est pas accompagné d'une vraie volonté des parties, ne sera pas suffisant pour modifier les règles d'organisation de la filière amont. Les exploitants pourraient choisir de rester dans **une démarche opportuniste** centrée pour l'essentiel sur les prix de marchés. Leurs choix se porteraient alors sur la vente des animaux sur les marchés aux bestiaux ou sur des règles contractuelles très souples et peu engageantes en optant pour des fourchettes très larges en nombre d'animaux vendus, de date de vente, de conformation... Le contrat offrirait dans ce cas une simple garantie d'enlèvement des animaux.

D'autres pourraient faire le choix de pousser l'engagement réciproque au-delà de la logique de ramassage pour aller progressivement **vers une logique de cahier des charges**. Le contrat deviendrait ainsi un outil pour orienter la production et optimiser l'adéquation offre-demande en relation directe avec l'aval. Le contrat engagerait l'éleveur sur un type d'animaux (poids, conformation, race), sur une évolution de la conduite de l'élevage (saisonnalité, bien-être animal, alimentation...)

en contrepartie d'une plus-value sur le prix, à l'instar des contrats label rouge. Il s'agirait alors pour les éleveurs de mesurer la valeur ajoutée proposée et les coûts supplémentaires induits. La création de valeur pourrait se faire également hors contrat, en accompagnant les producteurs sur d'autres outils de gestion du risque tels que le financement de la trésorerie, l'accompagnement technique ou encore la mise en place d'une caisse de sécurisation.

Ces deux logiques ne s'opposent pas, elles peuvent au contraire apporter de l'agilité dans les exploitations en sécurisant une partie de son chiffre d'affaires d'une part, tout en gardant de la flexibilité d'autre part. La pondération entre les deux relève d'un choix stratégique que chaque producteur devra faire, celui de cultiver son **Avantage compétitivité**, son **Avantage contractuel** ou son **Avantage Système**¹.



Nathalie VELAY
nvelay@43.cerfrance.fr

1. Cahier Cerfrance, « Stratégie 2030: comment rester dans la course? », 2019.

02.

Production laitière

Egalim 2 apportera sa touche

La contractualisation n'est pas nouvelle en production laitière. Face à un bilan mitigé pour les producteurs, Egalim 2 a l'ambition de mieux protéger la rémunération des éleveurs dans les négociations aux différents maillons de la filière: la prise en compte des coûts de production et de leur évolution dans la détermination du prix de vente du lait au collecteur est réaffirmée, les éléments d'ajustement du prix selon l'environnement concurrentiel doivent être abandonnés. Entre transformateurs et distributeurs, le coût de la matière première agricole ne devra plus être l'objet de négociations. Ces éléments pourront faire évoluer le jeu concurrentiel et favoriser un certain desserrement des prix payés par les principaux collecteurs. Des opérateurs pourraient avoir intérêt à accroître la montée en gamme de leurs produits, sous réserve de marché. Dans ce contexte, les producteurs ont intérêt à connaître leurs marges de manœuvre économiques et financières et la stratégie de leur collecteur.

La contractualisation laitière a 10 ans

La contractualisation écrite entre les producteurs de lait de vache et leurs acheteurs a été rendue obligatoire à compter de 2011 pour **préparer la sortie du régime des quotas laitiers** du 1^{er} avril 2015. Les contrats devaient être établis sur 5 ans minimum. C'est une durée importante par rapport à d'autres productions, permettant d'apporter de la visibilité aux producteurs, dont les investissements sont conséquents.

Des organisations de producteurs (OP) et associations d'organisations de producteurs (AOP) se sont progressivement constituées. Le

bilan de la mise en place des contrats s'est avéré pour le moins mitigé. D'après l'analyse réalisée par le CGAAER (Conseil général de l'alimentation, de l'agriculture et des espaces ruraux) en février 2016, « avec la contractualisation, les entreprises de la transformation se sont assurées un approvisionnement ajusté à leurs débouchés, mais sans apporter aux producteurs la garantie de stabiliser leur revenu et sans leur donner plus de visibilité ».



En réponse à ces écueils, un des objectifs de la **loi Egalim 1 de 2018** était de permettre aux agriculteurs d'avoir un revenu digne en répartissant mieux la valeur. Pour cela, la loi a notamment relevé le seuil de revente à perte des denrées alimentaires de 10 % et encadré les promotions pour une durée expérimentale de deux ans, qui a depuis été prolongée jusqu'en avril 2023. Pour les contrats écrits, et cela concerne la filière laitière, la loi a introduit **l'inversion de la construction du prix**, notamment par la prise en compte des coûts de production et des prix de revient.

Ainsi, les producteurs livrant leur lait à des industriels disposent généralement d'un contrat laitier. Les **organisations de producteurs**, essentiellement non commerciales, voient leur rôle se renforcer. Elles sont mandatées par leurs adhérents pour la négociation et la gestion

Malgré les écarts d'indicateurs et de formule, les prix de base des principaux opérateurs sont relativement proches les uns des autres.

collective des relations commerciales avec les laiteries privées. Elles ont un rôle important puisqu'elles sont les interlocuteurs entre les producteurs et l'acheteur de lait. De leur côté, les **coopératives**, qui collectent 55 % du lait français, ont progressivement adapté leurs statuts et règlements intérieurs aux évolutions réglementaires.

Le contrat établit le volume de lait à produire. Celui-ci évolue dans le temps, selon les besoins de la laiterie. Certains, comme Danone, favorisent la saisonnalité des livraisons de lait, en cohérence avec leurs besoins industriels.

Le contrat fixe le **prix** de base de vente du lait. Pour le calculer, **les indicateurs et leur pondération sont variables** d'un opérateur à l'autre, en fonction de leur mix-produit. Par exemple, l'indicateur beurre-poudre pèse pour 20 % du prix en moyenne en France, mais 15 % chez Danone et 30 % chez Lactalis. Un même indicateur peut prendre des formes différentes selon les opérateurs. Ainsi, le prix de revient pris en compte pourra être l'indicateur calculé par l'interprofession laitière, ou la moyenne observée des producteurs d'une région, ou encore le

quartile supérieur des producteurs dans une optique de réduction du coût de production. Il ne suffit pas que le prix de base du lait soit calculé en tenant compte du prix de revient pour qu'il couvre le prix de revient. En effet, le prix de revient du lait, quand il est intégré dans le calcul du prix du lait, est combiné avec d'autres indicateurs. Malgré les écarts d'indicateurs et de formule, les prix de base des principaux opérateurs sont relativement proches les uns des autres.

Egalim 2 pourrait faire évoluer le jeu concurrentiel entre acteurs

La filière laitière est concernée par l'application d'Egalim 2 depuis le 1^{er} janvier 2022. D'une part, cette loi renforce la construction du prix « par la marche en avant », c'est-à-dire avec une **meilleure prise en compte des coûts de production agricoles et de leur évolution** dans la formation des prix d'achat aux agriculteurs. Les parties prenantes pourraient souhaiter intégrer un indicateur de prix de revient qui soit au plus près des réalités du territoire. D'autre part, avec cette loi, les **clauses de modification automatique des prix au regard des tarifs pratiqués par la concurrence** ne sont **plus possibles**. Ces deux éléments, prix de revient plus localisés et abandon des correctifs concurrentiels, pourraient se traduire par un certain desserrement des prix d'achat du lait. Toutefois, le contexte concurrentiel entre laiteries demeurera une réalité, et celles-ci resteront vigilantes sur la **compétitivité** de leurs produits en France et à l'international.



Les laiteries pourraient avoir intérêt à réduire leurs marchés standards et à accroître leur montée en gamme.



Un encouragement pour la segmentation et la montée en gamme?

Les laiteries pourraient avoir intérêt à réduire leurs marchés standards et à accroître leur montée en gamme. **Au préalable, la demande des consommateurs et leur consentement à payer seront déterminants.** Certaines démarches ne trouvent pas leur marché et s'arrêtent ou ne progressent pas aussi vite que prévu. C'est le cas par exemple du « sans OGM ». Pour le producteur, ces démarches ne se traduisent généralement pas par un accroissement de la valeur, mais plutôt par une compensation des surcoûts induits par le cahier des charges, moins motivante.

La loi Egalim 1 avait fixé l'objectif d'atteindre **50 % de produits de qualité et durables, dont 20 % de produits bios, dans la restauration collective** publique à partir du 1^{er} janvier 2022. L'objectif est loin d'être atteint, malgré la dynamique enclenchée. À partir de 2024, il sera étendu à la restauration collective privée (restaurants d'entreprises par exemple) par la Loi Climat et Résilience. Ces dispositions pourront soutenir une montée en gamme.

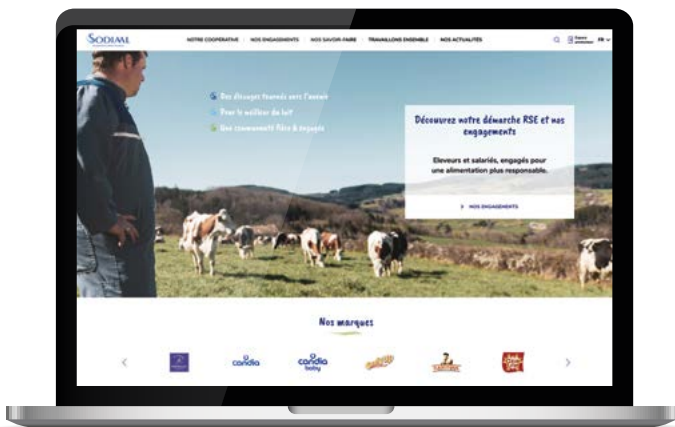
La filière appréhende les retombées sur la consommation du **logo nutritionnel Nutri-score**, promu dans la loi Egalim 1. Son affichage n'est pour l'instant pas obligatoire. Les fromages sont mal notés: d'après la Fédération des Fromagers de France, près de 90 % des fromages se retrouvent classés en D ou E. Avec sa possible généralisation, les acteurs craignent qu'une partie des consommateurs ne se détourne des fromages, ce qui conduirait à une perte de valeur pour la filière.

Des laiteries pourront être attentives à la **sécurisation de leurs approvisionnements**. Pour cela, le niveau du prix de vente du lait et son évolution peuvent être un facteur de motivation pour la production laitière. C'est particulièrement important dans le contexte français de diminution de la production laitière (-1,4 % sur les 11 premiers mois 2021 par rapport à la même période de l'année précédente), de décapitalisation du cheptel lait (-1,8 % sur un an) et d'enjeu démographique fort (28 % des producteurs ont plus de 55 ans).

Avec la loi Egalim 2, la négociation des prix des produits alimentaires entre acteurs aval (industriels, coopératives, distributeurs) ne pourra plus porter sur le prix d'achat de la matière première agricole. **Industriels et coopératives** pourraient donc se trouver **en position délicate** entre les producteurs de lait, dont le coût de la matière première serait sanctuarisé, et la distribution, faisant pression pour limiter la hausse des prix aux consommateurs, en particulier sur les marchés standards.

En coopérative : vers une inversion de l'engagement « prix » au producteur ?

Arguant de leur statut particulier, les coopératives laitières n'ont pas systématiquement intégré le prix de revient du lait dans le calcul du prix d'achat au producteur, mettant en avant la transparence du partage de leur résultat avec leurs adhérents coopérateurs. La loi Egalim 2 pourrait les y contraindre. Mais cette révision impliquerait une nouvelle négociation et validation politique au sein de la coopérative et prendrait nécessairement du temps. Un opérateur comme SODIAAL, chez qui la formule de prix est récente, est inquiet. Les coopératives fruitières de production de Comté sont réticentes à la révision de leur système de rémunération tenant compte des besoins des différents maillons.



Les coopératives sont attachées à leur modèle économique de distribution postérieure à la vente du produit via des compléments de prix déterminés en fonction de la valeur effectivement créée. Sans remettre en cause les **spécificités des coopératives**, la loi précise que celles-ci devront être **en phase avec les objectifs d'Egalim 2**. Elles devront donc rendre des comptes à leurs adhérents sur le prix du lait payé, son évolution, la prise en compte du coût de production, le mix-produit de l'entreprise et sa capacité à valoriser le lait collecté.

Pour les producteurs de lait : vigilance et lucidité !

La loi Egalim 2 prévoit la sanctuarisation du coût de la matière première. Pour les producteurs et leurs représentants dans les négociations avec les laiteries, l'enjeu est donc d'en fixer le coût initial et les conditions de réévaluation au cours du contrat. Cet exercice intervient dans un contexte particulier : **les prix de marché sont élevés, de même que le niveau des charges** (y compris pour les industriels). Dans un contexte général inflationniste, la distribution porte quant à elle son attention sur le pouvoir d'achat du consommateur. En négociant la contractualisation à une période de prix élevés, la lucidité est de mise sur **la tendance à venir des indicateurs**, l'impact sur le prix futur et les équilibres économiques et financiers des entreprises. Pour les producteurs, **la connaissance de leur prix de revient laitier et de leurs marges de manœuvre** seront une nécessité face à ce risque. Avec les quotas laitiers, les producteurs étaient essentiellement livreurs de lait. Avec la contractualisation, ils sont devenus des livreurs de lait à tel ou tel opérateur pour la fabrication de lait de consommation sous marque distributeur, de fromages, de crème, de beurre, de poudre de lait destinée au marché intérieur ou à l'export, etc. **Egalim 2 conforte ce lien des producteurs avec leurs opérateurs, leurs débouchés et leur filière**. Dans ce contexte, il faut souligner l'importance pour le producteur de connaître la stratégie de sa laiterie.



Mélanie JUGÉ
mjuge@nm.cerfrance.fr

03.

Grandes cultures

Se coordonner pour créer de la valeur

Si la plupart des filières grandes cultures est exemptée des Egalim 2, la contractualisation y est parfois utilisée depuis des décennies. L'usage varie fortement d'un territoire à l'autre; les volumes engagés dans des contrats de production représentant 0 à 40 % des volumes collectés selon les organismes stockeurs (OS). Le contrat accompagne généralement le développement de filières créatrices de valeur ayant des besoins spécifiques.

Au cours du XX^e siècle, le développement de marchés des céréales et oléoprotéagineux et de filières largement mondialisées a conduit à la standardisation de ces produits agricoles. **Pour pouvoir être échangés entre pays, ils ne sont plus distingués que par un nombre limité d'indicateurs** (taux de protéine, d'impureté, d'humidité...) au détriment de leurs autres caractéristiques. Ainsi, le lieu d'origine, le goût, la variété, le mode de production sont gommés.



Cependant, le marché mondial ne peut pourvoir à tous les besoins. Si un industriel recherche des pois chiches bios pour sa gamme traiteur, si un autre, engagé dans une démarche RSE, veut alimenter son usine de pâtes de blé dur français, si un troisième cherche du colza érucique pour entrer dans la fabrication de cosmétiques, ils ne pourront les trouver à Rouen ou à La Palisse.

Industriel cherche matière pas ordinaire

Ces industriels construisent alors des partenariats avec des organismes stockeurs (OS) qui pourront sécuriser leur approvisionnement en quantité et en qualité. Pour cela, les OS proposent des contrats à des agriculteurs pour s'assurer que les volumes collectés correspondront aux débouchés et les inciter à **produire la qualité attendue**. Par exemple, depuis 2008, la charte Harmony cherche à assurer un approvisionnement plus durable pour la marque Lu. En 2020, des contrats en cascade lient Lu, 4 meuniers, 21 coopératives et 1700 agriculteurs, pour produire la quasi-totalité du blé nécessaire pour ses fabrications en France, soit plus de 100 000 t de blé.

Grâce aux contrats, le transformateur se protège des risques de pénurie de matière première et limite les coûts liés à la transaction. En fonction de ses besoins, le document peut préciser des clauses sur la qualité du produit, le calendrier de livraison, le mode de production... et les incitations financières pour encourager ces pratiques. Ces contrats permettent à l'OS et à l'industriel de créer de la valeur grâce à la mise en marché d'un produit pour **des débouchés particuliers** (blé de force pour les farines panifiables, maïs waxy adapté aux débouchés amidonniers, moutarde valorisée dans la fabrication d'un condiment sous IGP). Ils sont aussi parfois mis en place pour **contourner les risques liés à la distance**: soit que la matière première soit difficile à stocker et à transporter (cultures industrielles), soit que les crises récentes rendent concurrentielles les productions de proximité (chute des rendements de la moutarde canadienne, baisse des disponibilités en soja non OGM, coût du fret, campagne contre le soja et l'huile de palme pour limiter la déforestation).

Le contrat n'empêche pas longtemps les comportements opportunistes s'il est trop en défaveur d'un des contractants.

Dans le cas de Lu, le biscuitier dispose autour de ses usines d'un blé de qualité constante adapté à ses besoins, et peut communiquer largement sur l'engagement environnemental et l'origine de son blé.

En contrepartie, ces maillons de la filière doivent apporter aux agriculteurs **des garanties de débouché et de prix** suffisamment incitatives pour compenser la perte de liberté que représente leur engagement (place dans l'assolement, choix de variété limité, pratiques culturales et environnementales imposées). Dans le cadre de la Charte Harmony, les producteurs obtiennent une prime de 5 à 10 € / t en fonction des mesures mises en place.

Des prix pour inciter les agriculteurs à se diversifier

La fixation du prix à un niveau incitatif rend attractives des cultures dont les rendements sont plus incertains que ceux des cultures dominantes (blé, maïs, tournesol) ou des pratiques qui entraînent des hausses du coût de production (HVE...). Le versement de prime qualité, l'indexation sur le coût de production ou la mise en place de tunnel de prix sont **des mécanismes qui limitent les risques pour le céréalier**.

Le contrat est crucial pour semer des cultures pour lesquelles le rendement comme le marché peuvent être erratiques (blé dur, pois protéagineux, lentille...), mais il ne suffit pas pour pérenniser ces cultures dans les assolements. En effet, si le contrat ne s'accompagne pas d'un

conseil technique pour s'assurer des bonnes conditions de production et de la montée en compétences de l'agriculteur, voire, sur le moyen terme, d'une offre variétale plus performante, le producteur peut être découragé par une succession de mauvaises récoltes.

Le contrat n'empêche pas longtemps les comportements opportunistes s'il est trop en défaveur d'un des contractants. La formule de prix doit ainsi pouvoir être renégociée quand les cotations mondiales atteignent des valeurs extrêmes. Si les prix de la culture contractualisée ou des cultures alternatives rendent le contrat beaucoup moins intéressant que la vente de gré à gré ou le semis d'une autre production, la tentation sera forte de ne pas reconduire l'engagement.

Ainsi, pour assurer le développement régulier depuis vingt ans des surfaces de lin oléagineux valorisées dans la filière Bleu-Blanc-Cœur, le fabricant d'aliment du bétail Valorex a travaillé sur plusieurs plans. Les contrats fixent généralement un prix plancher du lin calculé pour dégager une marge comparable à celle du blé ou du colza. Pour fidéliser les producteurs, les acheteurs préfèrent proposer un niveau de prix incitatif et un relèvement du prix plancher dès la 2^e année d'engagement, plutôt que des contrats portant sur plusieurs années, jugés trop contraignants par les agriculteurs. Enfin, des partenariats avec la recherche ont permis de **proposer de nouvelles variétés plus productives et plus résistantes**. La formule de prix motive également les producteurs à prendre en compte les besoins du collecteur (prime rendu silo) et de Valorex (prime pour le respect du cahier des charges, bonus/malus selon le taux de matière grasse et d'Oméga 3).

Une instance de pilotage de la filière peut faire circuler l'information, coordonner les dynamiques des différents acteurs, arbitrer les inévitables conflits.

Une première étape pour instaurer la confiance

Pour qu'une filière différenciée perdure dans le temps, les contrats ne suffisent pas. La circulation des informations entre les maillons est un élément capital. Elle permet que chacun intègre les attentes du consommateur final, les signes d'engorgement du marché, la diffusion de références. Une instance de pilotage de la filière peut faire circuler l'information, coordonner les dynamiques des différents acteurs, arbitrer les inévitables conflits. Elle doit s'inscrire à l'échelle du bassin de production: souvent celle d'une région, en lien avec un industriel local (luzerne autour d'une usine de déshydratation), parfois à l'échelle nationale, quand le débouché grandit (lin oléagineux, blé Lu'Harmony).

La création de valeur n'est pas systématique dans ces filières. Quand elle se produit, sa juste répartition ne coule pas de source. Si l'un des acteurs de la filière est en position de force, il risque d'accaparer la valeur, fragilisant tout l'édifice. **Une gouvernance de la filière peut contrôler les engagements réciproques, coordonner les pratiques de mises en marché et de communication pour faciliter la création de valeur.** Elle peut également s'assurer qu'aucun maillon de la filière ne monopolise la valeur créée.

Dans la filière Bleu-Blanc-Cœur, la gouvernance est portée par une association créée en 2000, à la suite de la première étude démontrant le lien entre alimentation animale et santé humaine. Ainsi, les produits (viandes, produits laitiers, œufs...) issus d'animaux dont la ration contient

du lin extrudé ont une teneur supérieure en Oméga 3, ce qui a un effet bénéfique sur la santé du consommateur. Au-delà de l'intérêt nutritionnel, l'association Bleu-Blanc-Cœur reste en alerte pour proposer régulièrement de nouveaux engagements (diversification des rotations, suppression de l'huile de palme, diminution du tourteau de soja importé...). La démarche itérative permet de conserver la confiance du consommateur, de se démarquer des autres produits et de conserver la valeur ajoutée. La gouvernance de la filière, assurée par 7 collèges représentant tous les acteurs, des agriculteurs aux consommateurs, s'assure ensuite que chaque maillon reçoive une portion de cette valeur suffisamment intéressante pour poursuivre son implication.



Pour les agriculteurs, le contrat n'est pas l'unique raison de poursuivre un engagement. Ils accèdent généralement à un suivi renforcé de la part de leur OS et constatent **des effets agronomiques intéressants.** Ils se trouvent également en position de pouvoir plus facilement signer de nouveaux contrats sur d'autres cultures.

Ainsi, les exploitants engagés dans la charte Lu'Harmony profitent d'un conseil et d'outils

d'aide à la décision qui leur permettent d'améliorer l'efficacité de leurs intrants. Les éleveurs utilisant des aliments produits à partir des graines de lin constatent également une amélioration de la santé et des performances de

leur troupeau (reproduction, lactation...). Enfin, chez les céréaliers, généralement très éloignés du consommateur final, le plaisir de savoir les produits dans lesquels se retrouvent ses graines est inédit.

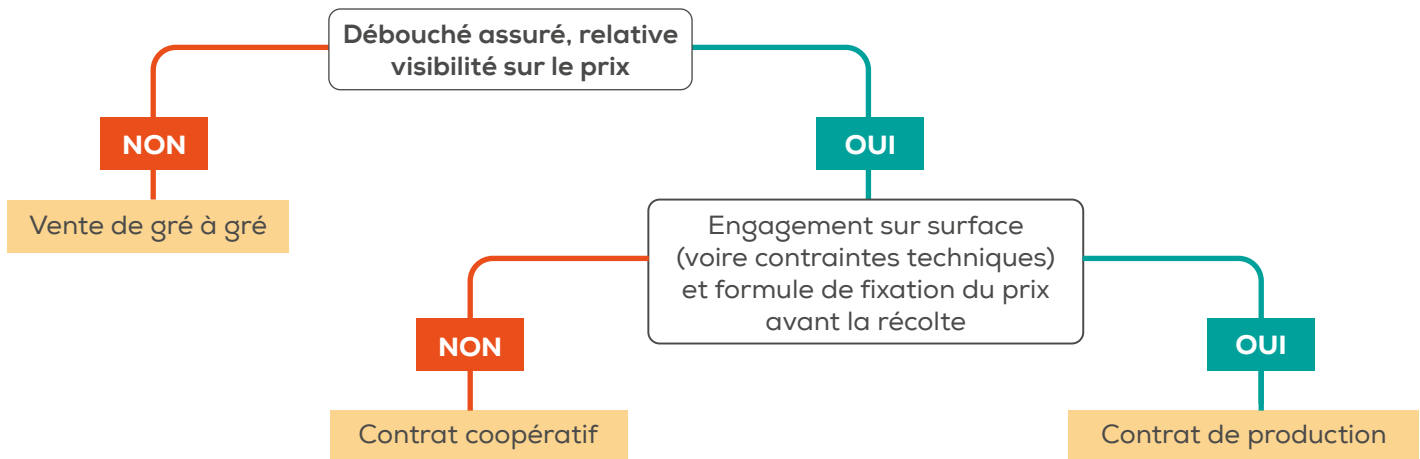
Prix de base + prime fixe qualité et/ou stockage: le prix de base peut être un prix moyen campagne, un prix indexé sur les marchés à terme, un prix ferme selon la cotation du jour. La prime complète ce prix de base. Elle peut être fixe, si elle est liée à un cahier des charges (choix variétal, pratiques culturales) ou varier selon la qualité du produit fini (taux de protéine en blé dur) ou les services rendus (livraison, stockage sur l'exploitation).

Indexation sur une valeur de marché et/ou le cours des cultures dominantes et/ou le coût de production: la formule de prix peut être plus ou moins incitative en fonction de la pondération de ces différents indicateurs.

Prix ferme: le prix est fixé avant le semis, généralement pour compenser la différence de marge entre la culture et les cultures dominantes (blé, colza).

Tunnel de prix: avant les semis, les contractants s'entendent sur un prix minimum et un prix maximum. Le prix définitif est déterminé ou négocié à la récolte, en fonction d'une formule et d'indexation, en respectant les bornes définies par le tunnel.

Les différentes modalités de vente en grandes cultures: situer les contrats de production



Mathilde SCHRYVE
mschryve@bfc.cerfrance.fr

04.

Egalim 2

Questions/Réponses

La loi Egalim 2 concerne d'une part la contractualisation dite « amont » entre producteur et premier acheteur, régie par le code rural et de la pêche maritime (contrat d'au moins 3 ans, prix tenant compte d'indicateurs de coût de production, révision du prix au cours du contrat); d'autre part la contractualisation dite « aval » entre fournisseur et distributeur, régie par le code du commerce (sanctuarisation du prix de la matière première, clause de renégociation).

Quelles transactions agricoles sont concernées par l'obligation de contrat amont écrit ?

- **À partir du 1^{er} janvier 2022**: les ventes de JB, génisses et vaches (>12 mois) de race à viande, de tous les bovins sous SIQO (Label Rouge, AOC, IGP, Agriculture biologique), de porcs charcutiers castrés (nés après le 01/01), de lait de vache et de lait de chèvre.
- **À partir du 1^{er} juillet 2022**: les ventes de bovins maigres de race à viande (<12 mois).
- **À partir du 1^{er} octobre 2022**: les ventes de lait de brebis.

Des exemptions sont prévues en fonction du chiffre d'affaires (CA): il n'y a pas obligation de contrat amont pour les producteurs de bovins ou de porcs castrés ayant un CA annuel de moins de 10 000 € ni pour les ventes à des premiers acheteurs réalisant moins de 100 000 € de CA annuel pour les bovins viande, 780 000 € pour les porcs castrés et 700 000 € pour les laits (vache, chèvre ou brebis).

- **À partir du 1^{er} janvier 2023**: les ventes de tous les autres produits agricoles (y compris les autres catégories de bovins) **hormis ceux exemptés** par décret ou accord interprofessionnel. Les produits de la pêche et

de l'aquaculture ainsi que les escargots ne sont pas considérés comme des produits agricoles.

La liste des produits exemptés n'est pas encore définitive mais devrait inclure les céréales (à confirmer pour le blé dur et le riz), les semences et plants, les oléoprotéagineux, les fruits et légumes frais et les spiritueux.

Pour l'ensemble des produits, l'obligation contractuelle ne s'applique pas pour les ventes directes, les dons aux organismes caritatifs et les ventes sur les carreaux des MIN et marchés physiques de gros (y compris marchés au cadran).

Quelles sont les clauses obligatoires à intégrer à un contrat amont ?

Le contrat doit inclure des clauses relatives ([cf. article L631-24 du code rural et de la pêche maritime](#)):

- à la durée du contrat ou de l'accord-cadre qui ne peut être inférieure à 3 ans (5 pour le lait de vache),
- au prix et aux modalités de révision automatiques, à la hausse ou à la baisse de ce prix, selon une formule librement déterminée par les parties,
- à la quantité totale, à l'origine et à la qualité des produits concernés qui peuvent ou doivent être livrés,
- aux modalités de collecte ou de livraison des produits,
- aux modalités relatives aux procédures et délais de paiement,
- aux règles applicables en cas de force majeure,
- au délai de préavis et à l'indemnité applicable dans les différents cas de résiliation du contrat.

À cela s'ajoute, la mention d'un tunnel de prix (bornes de prix mini et maxi fixées librement

entre les parties) **seulement pour les bovins viande**, à titre d'expérimentation obligatoire ([Décret 2021-1415 29, oct. 2021](#)).

Le contrat doit-il faire référence à un prix de vente des produits au premier acheteur ou à une formule de prix ?

Les deux options sont possibles :

- soit le contrat mentionne un prix et prévoit le mode de révision automatique basé sur un indicateur de coût de production,
- soit le contrat mentionne une formule, incluant au moins un indicateur de coût de production, permettant de déterminer le prix.

Dans le cas d'une formule de prix, quels sont les autres indicateurs possibles en plus du coût de production ?

Les indicateurs pouvant être pris en compte sont divers et laissés à l'appréciation des parties.

Ils peuvent notamment être des indicateurs de marché (les indicateurs de concurrence sont toutefois interdits) mais aussi être liés à la planification de la production (respect du calendrier), à la saisonnalité, au mode de production (respect d'un cahier des charges...), au type de produit proposé et à la qualité (par exemple pour les bovins +/- valeur sur le poids, sur la conformation, sur la race...), aux conditions de collecte etc.

Le contrat du producteur au premier acheteur doit-il contenir une clause de renégociation automatique du prix ?

La clause de renégociation n'est pas obligatoire pour les contrats amont.

En revanche, les règles de fixation du prix doivent préciser les règles de révision automatique de celui-ci (À quelle périodicité considère-t-on les indicateurs ? À quel moment fixe-t-on le prix ?).

Le contrat doit-il inclure un prix minimum et un prix maximum ?

La détermination d'un tunnel de prix est obligatoire seulement dans les contrats concernant les bovins de race à viande. Les bornes sont laissées à l'appréciation de la négociation.

Le calcul du coût de production doit-il faire référence de manière obligatoire à la méthode Couprod de l'Idèle ?

Les interprofessions ou instituts techniques de différentes filières sont enjoins de publier des indicateurs, notamment de coût de production. Dans la filière bovine, le syndicalisme pousse à l'utilisation du coût de production publié par IDELE mais rien dans la loi n'oblige l'utilisation de cet indicateur en particulier. Les éleveurs peuvent donc en proposer d'autres, certains opérateurs (coop ératives) proposent d'ailleurs une révision sur l'IPAMPA.

En viande bovine comme pour l'ensemble des produits concernés par Egalim 2, la liste des indicateurs utilisables n'est pas fermée, à condition qu'ils soient clairement définis, acceptés par les signataires du contrat et disponibles pour eux à une fréquence régulière.

Les contrats de vente conclus pour les produits agricoles exemptés d'obligation de contrat écrit sortent-ils du champ de la loi Egalim 2 ?

Non, s'il y a signature d'un contrat de vente écrit, sur une base volontaire, dans une filière exemptée de l'obligation contractuelle, il doit malgré tout se mettre en conformité avec les dispositions de la loi Egalim 2. Il est toutefois exempté de l'obligation d'une durée minimale de 3 ans et, si la durée est inférieure, de l'obligation de mécanisme de révision automatique du prix.

Qui doit proposer le contrat amont ?

C'est au producteur de faire la première proposition au premier acheteur sur la base de laquelle s'initie la négociation. Dans le cas où il a donné mandat de commercialisation à une organisation de producteurs (OP) sans transfert de propriété, c'est l'OP qui fait la proposition d'accord-cadre pour initier la négociation qui fixera les règles de la contractualisation avec le premier acheteur.

Un producteur peut-il signer plusieurs contrats ?

Oui il peut signer plusieurs contrats pour traiter différents produits (y compris différentes catégories de bovins) et/ou parce qu'il a plusieurs acheteurs.

Quelles sont les obligations contractuelles pour les producteurs adhérents à une OP non commerciale (sans transfert de propriété) qui négocierait un contrat-cadre ?

Si un agriculteur est adhérent à une OP non commerciale reconnue qui a signé un (des) accord(s)-cadre(s) avec un (ou plusieurs) acheteur(s), alors cet (ces) accord(s)-cadre(s) fixe(nt) les règles. Le producteur doit signer avec chacun de ses acheteurs un contrat en déclinaison de l'accord-cadre correspondant.

Si un producteur agricole vend directement à un distributeur, doit-il conclure un contrat amont ou un contrat aval ?

La première cession d'un produit agricole y compris transformé par le producteur exerçant une activité agricole, doit faire l'objet d'un contrat de type amont. Le distributeur constitue dans ce cas le premier acheteur.

Quelles pénalités s'appliquent en cas de non-respect de cette loi ?

En cas de manquement à la loi, il est prévu une amende administrative, dont le montant ne peut être supérieur à 2 % du chiffre d'affaires hors taxes du dernier exercice clos ou, dans le cas des OP assurant la commercialisation des produits sans transfert de propriété, à 2 % du chiffre d'affaires agrégé de l'ensemble des producteurs dont elles commercialisent les produits (cf. [article L. 631-25 du code rural et de la pêche maritime](#)).

Pour en savoir plus, FAQ sur la loi Egalim 2 :

<https://agriculture.gouv.fr/egalim-2-une-faq-pour-repondre-aux-questions-des-professionnels-et-des-citoyens-sur-la-nouvelle-loi>



Nathalie VELAY
nvelay@43.cerfrance.fr



Mélanie RICHARD
mrichard@cn.cerfrance.fr



Conseil National du réseau CERFRANCE
18 rue de l'Armorique 75 015 PARIS
Tél. + 33 (0) 1 56 54 28 28
www.cerfrance.fr

Directeur de la publication : Benoît Hureau
Directeur de la rédaction : Philippe Boulet
Rédacteur en chef : Mélanie Richard
Membres du comité de rédaction : Fabien Barrabé, Philippe Boulet, Anne Bras, Mélanie Jugé, Michel Lagahe, Thierry Lemaître, Jacques Mathé, Pierre-Gérard Pouteau, Mathilde Schryve et Nathalie Velay.
Réalisation : Les P'tits Papiers
Crédit photo : © AdobeStock