

Le Volet « Relations Commerciales » de la loi EGALim

07

La première partie de la loi EGALim a deux vocations. Elle vise tout d'abord à renforcer le poids des producteurs dans leurs négociations avec le premier acheteur. Le second objectif est de mettre fin à la destruction de la valeur de la production et à en relancer la création. Différents outils vont ainsi être mis en place l'année prochaine afin de remplir ces objectifs :

Refonte de la contractualisation amont

La contractualisation concerne tout producteur agricole et son acheteur (premier propriétaire de la production). Spécificité : les statuts et le règlement intérieur des OP et des coopératives doivent prévoir des dispositions similaires à celles de la contractualisation. Le producteur propose le contrat. Il peut cependant demander à l'acheteur de faire cette proposition. Une PME ou une micro entreprise peut refuser de la formuler, contrairement aux plus grosses structures. Le contrat s'établit en fonction d'indicateurs, notion nouvelle apportée par ce texte (voir ci-contre). Des sanctions peuvent dans certaines conditions s'appliquer, autant aux acheteurs qu'aux producteurs.

Encadrement des promotions en valeur et en volume

Cet encadrement concerne les avantages de toute nature, immédiats comme différés ! En revanche, une annonce de prix, par exemple dans un catalogue, n'est pas une promotion.

34%

La promotion est maintenant plafonnée à 34% du prix de vente consommateur. Cela permet de conserver le mécanisme de « deux achetés un offert » mais pas de « un acheté, un offert ».

25%

Le distributeur ne pourra pas mettre en promotion plus de 25 % de son stock en volume de chiffre d'affaire.

Relèvement du seuil de revente à perte (SRP)

Le seuil de revente à perte concerne les grossistes dans le cadre de leurs relations avec la restauration hors domicile et la distribution. Dans le cas présent le SRP est de 0,9 et reste donc inchangé. Il concerne également la distribution dans le cadre de ses relations avec le consommateur. Le SRP passe aujourd'hui et dans ce cas à 1,1, contre 1 auparavant.

Zoom sur les indicateurs de prix

Un contrat nouvellement établi doit impérativement prévoir : soit un prix fixe, soit des critères et modalités de détermination et de révision du prix qui prennent en compte des indicateurs. Cette notion d'indicateurs constitue une vraie nouveauté.

3 indicateurs doivent être utilisés :



un indicateur relatif aux coûts pertinents de production en agriculture



un indicateur des prix des produits agricoles et alimentaires (type RNM)



un indicateur relatif à des notions plus qualitatives : l'origine, la traçabilité, le respect du cahier des charges, etc.

Ces indicateurs devront être repris dans le contrat « aval » (contrat conclu entre les autres maillons de la chaîne).



L'application du seuil de revente à perte exige une revente en l'état du produit : une modification du conditionnement étant considérée comme une transformation, les expéditeurs ne sont pas concernés.

Prix de cession abusivement bas

Cette mesure concerne l'ensemble des relations commerciales entre les opérateurs de la filière. Le caractère abusif du prix de cession sera apprécié par rapport aux indicateurs utilisés dans le cadre de la contractualisation (voir ci contre)