

JEHAN MOREAU

« Avec Égalim 2, les négociations restent très tendues »

La non-négociabilité du prix du lait, voulue par Égalim 2, ne protège pas l'intégralité du tarif. La pression se concentre sur la partie « négociable », soumise à une forte inflation. Autre inquiétude des industriels : la négociation des contrats de MDD.



Jehan Moreau est directeur de la Fni syndicat national de l'industrie laitière, qui regroupe une centaine d'entreprises, soit la quasi-totalité des industriels de la transformation laitière privée français

Comment les industriels laitiers ont-ils intégré la loi Égalim 2 ?

Jehan Moreau : Dans Égalim 2, l'obligation pour toutes les filières de conclure des contrats écrits et pluriannuels, entre producteurs agricoles et premiers acheteurs, ne change rien pour notre filière car le lait de vache était déjà soumis à contractualisation. L'élément fondamental d'Égalim 2 est la mise en transparence du coût de la matière première agricole, donc du prix du lait, qui entre dans la composition des produits. Ce coût doit être communiqué dans les conditions générales de vente (CGV), mais surtout il est sanctuarisé dans les contrats, c'est-à-dire non négociable. Dans la mise en œuvre de cette transparence, le fournisseur aura le choix de présenter à son acheteur la part de matières premières agricoles dans ses produits, ou bien de mandater un tiers indépendant pour certifier que la négociation n'a pas porté sur le prix de cette matière première. S'ajoute à cela une clause de révision automatique du prix, à la hausse ou à la baisse, en fonction du coût de la matière première agricole. Les deux parties doivent s'entendre sur la formule de cette révision automatique, ce qui promet de longues négociations. Notons que cette clause d'indexation s'ajoute à la clause de renégociation.

Cette sanctuarisation du prix du lait dans la négociation sur les marques pourrait-elle rééquilibrer les rapports entre les industriels et la grande distribution ?

J. M. : La difficulté dans l'application du principe de sanctuarisation du prix du lait est que toute la négociation va se concentrer sur les autres éléments composant le tarif du fournisseur : énergie, emballages, transport, salaires, etc. Or, les industriels subissent sur tous ces postes une inflation importante.



« Les marques d'entreprise représentent moins de 30 % du lait collecté en France. »

Si nous n'obtenons pas une hausse qui puisse la couvrir, la santé financière de nos entreprises pourrait être menacée. Il aurait fallu, dans la loi, des mécanismes qui protègent l'intégralité du tarif. Le législateur n'a pas été jusque-là. Cependant, le principe de l'interdiction de la discrimination et l'obligation de justifier les contreparties amenant une baisse de tarif pourraient modifier la forme de la négociation. *Idem* pour la normalisation des pénalités logistiques, qui devraient éviter les abus. Ces pénalités doivent désormais être proportionnées au préjudice subi. Mais *in fine*, nous sommes loin d'avoir renversé le rapport de force entre fournisseurs et distributeurs.

Les producteurs de lait obtiendront-ils un retour significatif de valeur ?

J. M. : L'augmentation du prix du lait, négociée avec les producteurs ou leurs organisations, est certes sanctuarisée dans la négociation des marques. Mais ces marques d'entreprise représentent moins de 30 % du lait collecté en France. D'ailleurs, la hausse du prix du lait que nous connaissons actuellement est essentiellement le fait des commodités (poudre, beurre, etc.). Ensuite, la loi ne s'applique ni aux grossistes ni aux expor-

tations de produits de grande consommation (PGC). Je vois aussi un grand trou dans la raquette avec les marques de distributeur (MDD). Certes, le formalisme des contrats MDD a été renforcé avec des engagements sur les volumes prévisionnels ainsi qu'une clause de révision automatique des prix en fonction de la variation de la matière première agricole. Mais contrairement aux marques d'entreprise, il n'y a pas de sanctuarisation du prix du lait dans la négociation des MDD, ce sera au bon vouloir du distributeur. Il s'agit là de contrats d'achat et d'appel d'offres, pas de CGV. L'entreprise qui ne voudra pas perdre ce volume de vente aura tout fait de s'aligner sur le moins-disant.

Qu'en est-il du début de la négociation, qui doit se terminer fin février ?

J. M. : Les négociations restent très tendues. Nous sommes inquiets sur l'atterrissage final car il est difficile d'y voir clair, avec une loi Égalim 2 qui représente un dispositif complexe. Les enseignes de la distribution n'ont pas toutes le même comportement dans la possibilité de restaurer un nouvel équilibre. Les sanctions sont certes lourdes en cas de non-respect de la loi et les pouvoirs publics semblent très attentifs. Mais ils ne peuvent rien quant à la dureté de la négociation ni sur la valeur finale obtenue.

PROPOS RECUEILLIS PAR DOMINIQUE GRÉN