

NÉGOCIATIONS AU SOMMET

BUSINESS GAME

Relations Producteurs Agricoles
& Grande Distribution

Immersion dans les négociations commerciales

Cadre réglementaire EGalim I, II, III

3 Saisons • Négociations • Conformité • Stratégie

 *Négociez* •  *Respectez la loi* •  *Maximisez vos marges*

Niveau : Licence 3 / Master 1

Durée : 12 semaines

CONCEPT DU JEU

NÉGOCIATIONS AU SOMMET est un business game immersif qui plonge les étudiants dans l'univers complexe des négociations commerciales entre producteurs agricoles, industriels agroalimentaires et grande distribution. En 3 saisons progressives, vous allez incarner différents acteurs de la filière et maîtriser le cadre réglementaire EGalim tout en développant vos compétences de négociation.

 **SCENARIO CENTRAL** Nous sommes en janvier 2026. La campagne de négociations commerciales annuelles débute (1er décembre - 1er mars). Vous incarnez tour à tour producteurs agricoles regroupés en OP, industriels transformateurs, ou acheteurs de la grande distribution. Votre mission : négocier les meilleurs accords commerciaux tout en respectant scrupuleusement le cadre légal EGalim sous la surveillance de la DGCCRF.  **ATTENTION : Chaque manquement réglementaire entraîne des sanctions financières qui impactent directement votre rentabilité et votre classement !**

Principes pédagogiques

1. **Apprentissage par l'expérience : Négociations réelles en situation de jeu de rôle**
2. **Maîtrise du cadre légal : Application concrète des lois EGalim I, II, III**
3. Rotation des rôles : Compréhension de tous les points de vue de la filière
4. Simulation réaliste : Budgets, marges, sanctions, contrôles DGCCRF
5. Décisions stratégiques : Équilibre entre rentabilité et conformité légale
6. Soft skills : Négociation, argumentation juridique, gestion de conflits

Organisation des équipes

La classe est divisée en 3 types d'acteurs qui vont interagir :

 PRODUCTEURS	 INDUSTRIELS	 DISTRIBUTEURS
3-4 équipes(OP agricoles)	2-3 équipes(Transformateurs)	2-3 équipes(Enseignes)
Objectif : Maximiser prix de vente matières premières	Objectif : Optimiser marges transformation	Objectif : Minimiser coûts d'achat

 **DGCCRF (Rôle animé par l'enseignant) :** Contrôle la conformité, prononce les sanctions, arbitre les litiges

STRUCTURE DES 3 SAISONS

Saison	Focus	Cadre légal	Durée
S1Initiation	Bases EGalim INégociation simple	SRP+10PromotionsDat e butoir	4 semaines
S2Perfectionnement	EGalim IIComplexité	Matières agricoles3 optionsMDD	4 semaines
S3Expertise	EGalim IIICrise	Bonne foiLogistiqueTerritorialit é	4 semaines

SAISON 1 : INITIATION AUX NÉGOCIATIONS

« **Maîtriser les fondamentaux des lois EGalim** » **Objectif pédagogique :** Comprendre et appliquer les règles de base d'EGalim I : construction du prix, seuil de revente à perte, encadrement des promotions et respect de la date butoir du 1er mars. **Objectif business :** Conclure des accords commerciaux conformes tout en optimisant sa marge respective.

Brief de la saison

 **SCENARIO** Janvier 2026 : La campagne de négociations démarre. Vous représentez une OP laitière (producteurs), une laiterie industrielle (transformateurs) ou une enseigne de grande distribution (distributeurs). Vous devez négocier un contrat d'approvisionnement en lait pour l'année 2026. *Produit : Lait de vache bio • Volume : 10 millions de litres/an • Budget initial : 15M€*

Rôles et objectifs par acteur

PRODUCTEURS (OP Laitière Bio) :

- Coût de production : 0,45€/litre
- **Prix de vente cible : 0,55€/litre minimum (marge +22%)**
- Mission : Proposer le prix en premier (inversion construction du prix)

INDUSTRIELS (Laiterie Bio France) :

- Prix d'achat lait : à négocier avec producteurs
- Coût transformation : 0,25€/litre
- **Prix de vente cible distributeurs : 1,00€/litre (marge +25%)**

DISTRIBUTEURS (SuperMarché Bio) :

- Prix d'achat : à négocier avec industriels
- **Prix de vente consommateur max : 1,30€/litre (SRP+10 = 1,10€ minimum)**
- **Contrainte : Respecter SRP+10 et limiter promotions (34% max)**

Cadre réglementaire applicable (EGalim I)

7. **Inversion construction du prix :** Les producteurs proposent leur prix en premier basé sur leurs coûts
8. **Seuil de revente à perte (SRP+10) :** Les distributeurs doivent vendre au minimum à prix d'achat + 10%
9. **Encadrement promotions :** Maximum 34% de réduction en valeur, 25% en volume
10. **Date butoir :** Contrat signé avant le 1er mars (simulation : semaine 4)
11. **Convention écrite obligatoire :** Toutes clauses détaillées ligne par ligne

Planning des 4 semaines

Semaine	Activités
---------	-----------

S1.1	FORMATION • Cours magistral EGalim I (3h)• Étude de cas jurisprudence DGCCRF• Attribution des rôles et budgets• Préparation stratégie de négociation
S1.2	NÉGOCIATIONS AMONT • Producteurs → Industriels (2 sessions de 1h30)• Proposition prix + justification coûts• Négociation conditions commerciales• Rédaction contrat préliminaire
S1.3	NÉGOCIATIONS AVAL • Industriels → Distributeurs (2 sessions de 1h30)• Négociation prix, volumes, promotions• Calcul respect SRP+10• Finalisation conventions
S1.4	CONTRÔLE DGCCRF & BILAN • Signature définitive avant date butoir• Contrôle conformité réglementaire• Sanctions éventuelles• Calcul marges et classement• Débriefing pédagogique

Pièges et sanctions possibles

 **INFRACTIONS FRÉQUENTES** 1. **Date butoir non respectée** → Amende 50 000€ (pratique restrictive) 2. **SRP+10 non respecté** → Amende 30 000€ + obligation remise en conformité 3. **Promotions > 34%** → Amende 20 000€ par infraction 4. **Convention incomplète** → Amende 15 000€ + rejet du contrat 5. **Prix imposé aux producteurs** → Amende 75 000€ (non-respect inversion construction prix)

Compétences développées

- Maîtrise des bases légales EGalim I
- Calcul de coûts et marges
- Techniques de négociation commerciale
- Rédaction de conventions conformes
- Gestion de la pression temporelle (date butoir)

SAISON 2 : NÉGOCIATIONS AVANCÉES

« **Sanctuarisation des matières premières agricoles** » **Objectif pédagogique :** Maîtriser EGalim II avec la non-négociabilité des matières premières agricoles, le système des 3 options de transparence et les spécificités des marques de distributeurs (MDD). **Objectif business :** Négocier dans un cadre contraint où le prix des matières premières est sanctuarisé.

Brief de la saison

 **SCENARIO** La deuxième campagne démarre avec de nouvelles règles ! Cette fois, vous négociez un contrat pour des produits transformés (yaourts bio) en marque nationale ET en MDD. Le prix du lait (matière première agricole) n'est plus négociable. Les industriels doivent appliquer une des 3 options de transparence EGalim II. *Produits : Yaourts bio (marque + MDD) • Volume : 5M unités/an • Budget : 20M€*

Nouvelles contraintes par acteur

PRODUCTEURS (OP Laitière) :

- **Prix lait fixé à 0,60€/litre (non négociable)**
- Négociation possible : volumes, qualité, délais paiement

INDUSTRIELS (YaourtBio SA) :

- **Obligation de choisir une option de transparence (1, 2 ou 3)**
- Prix du lait représente 40% du prix de revient yaourt
- Coût transformation : 0,80€/yaourt
- MDD : marge réduite mais volumes garantis

DISTRIBUTEURS (BioMarket) :

- Négociation marque nationale vs MDD
- **Pour MDD : le prix matière première agricole n'est pas négociable**
- Objectif : maximiser marges MDD tout en respectant la loi

Cadre réglementaire EGalim II

12. **Non-négociabilité matières premières : Le prix de la matière première agricole ne peut plus être négocié**

13. **Système 3 options (au choix de l'industriel) :**

- Option 1 : Indiquer % ou valeur matière agricole
- Option 2 : Indiquer valeur + volume matières utilisées
- Option 3 : Utiliser indicateurs coûts production (IPAMPA)

14. **Extension aux MDD : La sanctuarisation s'applique aussi aux marques distributeurs**

15. Contrats pluriannuels : Renégociation annuelle obligatoire du prix

Planning des 4 semaines

Semaine	Activités
S2.1	FORMATION EGALIM II • Cours magistral EGalim II (3h)• Analyse 3 options de transparence• Cas pratiques MDD• Rotation des rôles (changement d'équipes)
S2.2	NÉGOCIATIONS MARQUES NATIONALES • Producteurs fixent prix matière première• Industriels choisissent option transparence• Négociation avec distributeurs (hors matière 1ère)• Application stricte non-négociabilité
S2.3	NÉGOCIATIONS MDD • Négociations spécifiques MDD• Respect sanctuarisation (extension EGalim III)• Stratégies volumes vs marges• Finalisation doubles contrats
S2.4	AUDIT DGCCRF APPROFONDI • Vérification options transparence• Contrôle sanctuarisation MDD• Sanctions renforcées• Calcul rentabilité marque vs MDD• Classement et analyse stratégique

Nouvelles sanctions EGalim II

 **INFRACTIONS SPÉCIFIQUES EGALIM II**
1. Négociation prix matière agricole → Amende 100 000€ (violation sanctuarisation)
2. Option transparence non appliquée → Amende 50 000€
3. Sanctuarisation MDD non respectée → Amende 75 000€ (nouveau EGalim III)
4. Tentative contournement via MDD → Amende 150 000€ + nullité contrat 
Bonus pédagogique : +10 000€ si option 3 bien appliquée avec IPAMPA réel

Compétences développées

- Maîtrise EGalim II et sanctuarisation
- Application des 3 options de transparence
- Stratégies MDD vs marques nationales
- Négociation dans un cadre très contraint
- Adaptation stratégique aux nouvelles règles

SAISON 3 : GESTION DE CRISE

« **EGalim III et situations exceptionnelles** » **Objectif pédagogique** : Maîtriser EGalim III : obligation de bonne foi, pénalités logistiques, territorialité du droit français. Gérer une crise de négociation avec risque de rupture commerciale. **Objectif business** : Négocier sous pression maximale avec risque de sanctions majeures et rupture de filière.

Brief de la saison

 **SCENARIO DE CRISE** **ALERTE ROUGE** : Une crise agricole majeure éclate ! Les coûts de production explosent (+40%) en raison d'une sécheresse historique et de la hausse des intrants. Les producteurs exigent une renégociation immédiate. Les industriels sont pris en tenaille. La grande distribution refuse toute hausse. Le ministre de l'Agriculture convoque tous les acteurs. Vous avez 3 semaines pour trouver un accord ou la filière s'effondre. ⚠ **NOUVEAU** : Une centrale d'achat étrangère tente de contourner EGalim !

Situation critique par acteur

PRODUCTEURS (En colère) :

- **Coûts explosent : +40% (engrais, énergie, aliments bétail)**
- Menace : blocage routes, refus livraisons si pas de hausse prix
- Exigence : renégociation contrat (clause EGalim III)

INDUSTRIELS (Sous pression) :

- Pris en tenaille entre producteurs et distributeurs
- **Pénalités logistiques si rupture approvisionnement**
- Convention logistique séparée à négocier (EGalim III)

DISTRIBUTEURS (Inflexibles) :

- Refus hausse prix → perte compétitivité
- Tentation : chercher fournisseur étranger moins cher
- **PIÈGE : Centrale achat UE tente contournement loi française**

Cadre réglementaire EGalim III renforcé

16. **Obligation de bonne foi : Négocier sincèrement, ne pas faire traîner pour dépasser le 1er mars**

17. **Pénalités logistiques encadrées :**

- Max 2% valeur produits
- Convention séparée obligatoire
- Délai 1 an pour appliquer
- Moratoire possible en crise

18. **Territorialité : Droit français s'applique même si centrale d'achat à l'étranger**

19. **Droit de rupture : Si pas d'accord, fournisseur peut arrêter sans pénalité**

20. **Renégociation inflation : Contrats +1 an doivent prévoir clause révision**

Planning des 4 semaines (intensif)

Semaine	Activités de crise
S3.1	DÉCLENCHEMENT CRISE • Annonce crise (+40% coûts)• Formation EGalim III express (2h)• Réunion d'urgence tous acteurs• Positions initiales + lignes rouges• 1ère tentative négociation → ÉCHEC
S3.2	NÉGOCIATIONS MARATHON • Sessions négociation continue (3x2h)• Médiation DGCCRF/Ministère• Gestion pénalités logistiques• Tentative contournement UE → SANCTION• Clause renégociation inflation
S3.3	DÉNOUEMENT • Ultimatum date butoir• Contrôle bonne foi DGCCRF• Accords finaux OU ruptures• Convention logistique séparée• Signatures sous tension
S3.4	BILAN & GRAND JURY • Audit DGCCRF final complet• Sanctions majeures (jusqu'à 150K€)• Calcul survie/faillite acteurs• Classement final 3 saisons• Présentation devant jury professionnel• Remise des prix

Sanctions maximales EGalim III

 **SANCTIONS RECORD SAISON 31.** Mauvaise foi avérée (date butoir) → Amende 200 000€ (record)
 2. Contournement via centrale UE → Amende 150 000€ + nullité
 3. Pénalités logistiques > 2% → Amende 100 000€
 4. Blocage négociations volontaire → Amende 120 000€ + médiation forcée
 5. Absence convention logistique → Amende 50 000€  **FAILLITE POSSIBLE** : Si cumul sanctions + pertes > budget, l'acteur fait faillite et est éliminé !

Compétences développées

- Maîtrise complète cadre EGalim I, II, III
- Gestion de crise et négociation sous pression
- Médiation et recherche de compromis
- Argumentation juridique avancée
- Vision systémique de la filière agroalimentaire



SYSTÈME DE SCORING ET CLASSEMENT



Calcul des scores

Chaque équipe démarre avec un budget de départ et doit maximiser sa rentabilité tout en respectant la réglementation.

PRODUCTEURS	INDUSTRIELS	DISTRIBUTEURS
Budget initial 500 000€	Budget initial 1 000 000€	Budget initial 2 000 000€
Objectif marge +20% minimum	Objectif marge +25% minimum	Objectif marge +15% minimum

Formule de score final

SCORE = Budget final - Sanctions - Coûts opérationnels + Bonus

conformité• **Budget final** : Budget départ + marges négociées• **Sanctions** : Cumul amendes DGCCRF (peuvent être énormes !)• **Coûts opérationnels** : Production, transformation, distribution• **Bonus conformité** : +50 000€ si 0 sanction sur les 3 saisons



Prix et récompenses

Classement par catégorie

-  **Meilleure OP Producteurs** : Trophée + certificat + 100€/membre
-  **Meilleur Industriel** : Trophée + certificat + 100€/membre
-  **Meilleur Distributeur** : Trophée + certificat + 100€/membre

Prix spéciaux

-  **GRAND VAINQUEUR (meilleur score global)** : Stage cabinet juridique spécialisé droit agricole + 200€
-  **Prix conformité** : 0 sanction sur 3 saisons → Stage DGCCRF
-  **Prix négociateur** : Meilleures compétences de négociation → Formation certifiante
-  **Prix juriste** : Meilleure maîtrise cadre légal → Abonnement Dalloz 1 an
-  **Prix fair-play** : Esprit constructif filière → Bon cadeau 50€

CONCLUSION ET DÉBRIEFING PÉDAGOGIQUE

NÉGOCIATIONS AU SOMMET est bien plus qu'un jeu : c'est une immersion totale dans la réalité des relations commerciales agricoles, avec toute leur complexité juridique, économique et humaine. **En 12 semaines, vous aurez :**

- Maîtrisé le cadre réglementaire EGalim I, II, III de A à Z
- Vécu des négociations commerciales réelles avec pression temporelle
- Compris les enjeux de chaque maillon de la filière (producteurs, industriels, distributeurs)
- Développé des compétences de négociation, médiation et argumentation juridique
- Géré une crise majeure avec risque de rupture de filière
- Appris l'importance cruciale de la conformité réglementaire

 **LEÇONS CLÉS À RETENIR** 1. **Le cadre légal n'est pas optionnel** : Les sanctions peuvent anéantir votre rentabilité 2. **La négociation est un équilibre** : Entre rentabilité et respect des règles 3. **Tous les acteurs sont interdépendants** : L'échec d'un maillon fragilise toute la filière 4. **La bonne foi est essentielle** : Les relations durables valent plus qu'un gain court terme 5. **EGalim est évolutif** : Le droit s'adapte aux réalités du terrain

Vous êtes maintenant prêts à négocier dans le monde réel !  Contact pédagogique : egalim.businessgame@universite.fr Ressources : Codes juridiques, jurisprudence DGCCRF, documentation FranceAgriMer **Bonne chance aux négociateurs !**  