

...le projet de loi portant mesures d'urgence relatives aux

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES DANS LA GRANDE DISTRIBUTION

Par ce projet de loi examiné dans l'urgence après de multiples annonces contradictoires, le Gouvernement entend lutter contre l'inflation en avançant de six semaines la date butoir des prochaines négociations commerciales entre distributeurs et fournisseurs de produits de grande consommation. À une date butoir fixée au 15 janvier par le texte initial, l'Assemblée nationale a ajouté une date anticipée au 31 décembre pour les industriels dont le chiffre d'affaires est inférieur à 350 millions d'euros.

La commission des affaires économiques est dubitative quant à l'effet de ce texte sur l'inflation : modeste, probablement inefficace voire risqué pour le pouvoir d'achat des Français, il acte pour le Gouvernement l'échec d'une politique erratique de soutien au pouvoir d'achat et reporte une fois de plus la responsabilité d'une baisse des prix qui tarde à arriver sur nos industriels, autrement dit, sur les PME de nos territoires.

Dans un esprit constructif, elle a néanmoins souhaité, à l'initiative de sa rapporteure Anne-Catherine Loisier, améliorer le texte pour assurer la protection des PME et ETI, leur évitant de subir un rapport de force qui leur aurait été assurément défavorable si le texte était resté en l'état. Elle a donc adopté des amendements visant notamment à :

- accorder un délai réaliste aux PME et ETI négociant de manière anticipée en fixant leur date butoir au 15 janvier, évitant ainsi tout goulot d'étranglement ;
- sécuriser le seuil de chiffre d'affaires les concernant pour veiller à la distinction entre filiales de multinationales et PME ou ETI de nos territoires ;
- cibler le dispositif du projet de loi sur le commerce à prédominance alimentaire, à l'instar des supermarchés et hypermarchés afin d'écarter les petits commerces spécialisés aux canaux de distribution souvent distincts de la grande distribution.

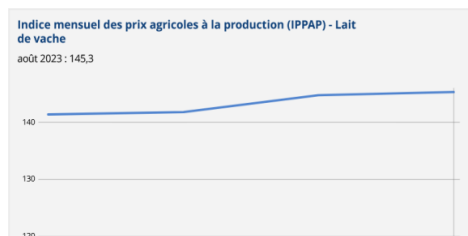
1. AVANCER LES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES DE SIX SEMAINES : UNE MESURE MODESTE AUX EFFETS INCERTAINS

Depuis fin 2021, la France fait face à une **inflation inédite** : alors qu'elle n'avait dépassé les 2 % qu'à quatre reprises au cours des quinze dernières années, elle a connu une **hausse quasi continue** depuis fin 2021, atteignant **6,2 %** sur un an en février 2023. Elle est particulièrement marquée sur les **produits de grande consommation** dans la grande distribution, qui ont augmenté de 10,2 % sur un an en septembre malgré un **ralentissement** depuis avril. Cette inflation **pèse donc fortement sur le pouvoir d'achat** des ménages français qui ne peuvent qu'arbitrer à la marge sur ces **dépenses contraintes**.

Dans ce contexte, la commission des affaires économiques déplore que le **soutien au pouvoir d'achat** des Français ne repose que sur **une mesure temporaire aux effets très incertains sur l'inflation**. Affirmer que l'avancement de six semaines des négociations commerciales aboutira nécessairement à des baisses de prix significatives dans les rayons est en effet un **pari risqué** :

- le constat de baisse des prix des **matières premières agricoles** est loin d'être homogène : le prix du lait, qui constitue l'essentiel de la matière première de bon nombre de produits quotidiens des Français, a par exemple récemment augmenté ;

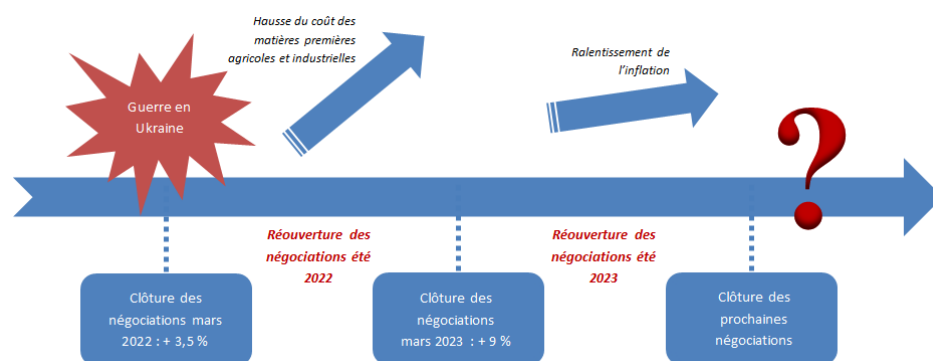
- un **effet de rattrapage** sur les matières premières industrielles dont une part significative des hausses n'avaient pas été répercutées en 2022 et en 2023, de même que la **hausse des coûts salariaux et de l'énergie** pourraient obérer la baisse des prix en rayon souhaitée par le Gouvernement. Après une baisse en juillet, les prix de l'énergie ont par exemple augmenté de 6,8 % sur un an en août, en lien avec la hausse de 10 % des tarifs réglementés ;



Indice des prix agricoles à la production (IPPAP) du lait de vache entre mai et août

- enfin, dans un contexte d'inflation structurelle alimentée notamment par la récurrence des **crises internationales**, la **volatilité des cours de nombre d'intrants rend d'autant plus incertaine l'issue des négociations commerciales**. À titre d'exemple, dans la foulée des attentats ayant touché Israël à partir du 7 octobre, le cours du gaz a augmenté **de plus de 26 % en l'espace de huit jours**.

Au-delà de ces nombreuses incertitudes pesant sur l'issue de ces négociations commerciales, la commission s'interroge sur l'opportunité de modifier le calendrier législatif des négociations commerciales à chaque survenue d'une variation du cours des matières premières. L'expérience de ces deux dernières années montre que les tarifs négociés chaque année peuvent rapidement être frappés d'**obsolescence** : dans ce contexte, la commission appelle à une amélioration pérenne du cadre des négociations commerciales et notamment à l'application des clauses de révision et de renégociation automatique plutôt qu'à des **lois « pulsion », au gré des évolutions de la conjoncture**.



La France se singularise en effet par ce calendrier annuel des négociations commerciales, sans équivalent à l'étranger, dont les spécificités sont vues par nombre d'acteurs comme une source de **complexités** : trois modifications d'ampleur à ce cadre juridique sont intervenues depuis 2018, au gré des différentes lois « Egalim ». Ce projet de loi ajoute donc une **instabilité législative** préjudiciable aux entreprises qui, dans le cas présent, ont dû commencer à se préparer à envoyer leurs conditions générales de vente (CGV) deux semaines plus tôt que prévu, alors que le texte n'avait même pas encore été présenté au Parlement.

2. UN IMPÉRATIF : ASSURER LA PROTECTION DES PME ET DES ETI DE NOS TERRITOIRES

Malgré ces doutes sur l'opportunité et l'efficacité du dispositif, la commission a pris le parti d'améliorer le texte, prenant pour boussole la **protection de nos PME et ETI**, qui auraient subi un rapport de force déséquilibré dans les négociations si le texte était resté en l'état. Elle a conservé le principe d'une **différenciation temporelle** des dates de clôture des négociations selon la taille des entreprises. Cette disposition permettant une **négociation anticipée des PME et ETI** est **indispensable** pour leur garantir un bon niveau de référencement et leur éviter de « **ramasser les miettes** » de grands groupes remplissant les rayons avec de multiples références.

Néanmoins, pour garantir la protection effective des PME et ETI, la commission est revenue sur la date butoir du 31 décembre 2023 introduite par l'Assemblée nationale. Véritable source de **goulot d'étranglement**, cette date était **intenable** pour les distributeurs, sommés de conclure plus de 4 000 contrats à faible échéance, et de ce fait **dangereuse pour les PME et ETI** qui encourent des **amendes jusqu'à un million d'euros** en cas de non-respect de la date limite de clôture des négociations.

Négocier dans l'urgence avec une date butoir aussi précoce, en période de fêtes de fin d'années où les fournisseurs réalisent une part significative de leur chiffre d'affaires aurait été difficilement tenable. La commission, à l'initiative de sa rapporteure, a donc fixé la date limite de négociation anticipée des PME au **15 janvier** et celle des plus grandes entreprises au **31 janvier**. Elle a par ailleurs confirmé le délai de **60 jours** entre la date limite d'envoi des CGV des fournisseurs et la date de clôture des négociations, par rapport au texte initial qui ne prévoyait que 45 jours.

La commission a également précisé le seuil des 350 millions de chiffre d'affaires afin de garantir un **traitement différencié** entre PME ou ETI et filiales de multinationales.

Enfin, la rapporteure a souhaité **centrer** le dispositif sur le **commerce de détail à prédominance alimentaire**, c'est-à-dire la grande distribution, en excluant les commerces spécialisés comme les parfumeries ou les salons de coiffure pour qui l'avancement des négociations serait source de **lourdes difficultés opérationnelles**. Par ailleurs, ces commerces évoluent souvent dans des canaux de distribution sélective, contrairement aux **pharmacies** que la commission a réintégrées dans le dispositif en raison de la concurrence de la grande distribution sur certains produits de grande consommation : pansements, articles d'hygiène et de beauté, etc.

3. PLUTÔT QU'UNE MESURE CONJONCTURELLE, LA COMMISSION APPELLE À DES MESURES CONCRÈTES POUR CONTENIR LA HAUSSE DES PRIX DANS LA GRANDE DISTRIBUTION

Pour rééquilibrer les rapports de force dans les négociations commerciales au service du pouvoir d'achat des Français, la commission appelle le Gouvernement à agir avec vigueur contre certaines pratiques abusives de **centrales d'achat basées à l'étranger** qui entendent s'affranchir du cadre des lois « Egalim », protecteur pour l'amont agricole. Le marché unique européen ne doit en aucun cas représenter un moyen de contournement du droit français pour les distributeurs : la commission condamne donc avec force les pratiques de certains distributeurs pouvant consister à imposer, par divers moyens de pression, à un fournisseur français de conclure une convention internationale avec une centrale d'achat avant de voir ses produits référencés dans les grandes surfaces françaises. Comme affirmé par le législateur en mars dernier à l'occasion de l'adoption de la loi « Egalim 3 », tout contrat visant des produits commercialisés sur le **sol français** doit se voir appliquer le **cadre français** des négociations commerciales et les sanctions qu'il prévoit.

Par ailleurs, dans la détermination du prix de vente aux consommateurs, le tarif négocié entre l'industriel et le distributeur est loin d'être la seule variable : il faut ensuite lui ajouter les coûts et les **marges du distributeur**. Or, à l'issue du dernier cycle de négociations commerciales, alors que les industriels de l'agroalimentaire subissaient de lourdes critiques du fait de la reconstitution de leurs marges après 10 années de déflation, il a été souligné que les **hausse des prix de ventes aux consommateurs** constatées dans les rayons étaient, pour de nombreux produits, **supérieures aux hausses de tarifs qui avaient été octroyées aux fournisseurs**. La question des marges de la grande distribution doit donc faire l'objet d'un débat plus large : c'est pourquoi le Sénat a **conservé la demande de rapport** introduite dans le projet de loi par un article additionnel adopté par les députés.

À ce sujet, la commission ne peut que rappeler que le rapport présentant la part du surplus de chiffre d'affaires enregistré à la suite de la mise en œuvre **SRP + 10 %** n'a toujours pas été remis au Parlement par le Gouvernement. Ce dispositif, dont le Sénat n'a cessé d'alerter sur la nature structurellement inflationniste, doit être évalué.

De manière générale, une véritable réflexion plus **structurelle** s'impose dans les mois à venir sur l'**amélioration du cadre des négociations commerciales**. En effet, les instruments du cadre actuel, notamment les clauses de révision et de renégociation automatiques des prix, ont malheureusement montré leur incapacité à pallier l'obsolescence des tarifs négociés chaque année, conduisant aux renégociations de l'été 2022 et 2023 ainsi qu'à ce projet de loi purement conjoncturel.

POUR EN SAVOIR +

- Le rapport d'Anne-Catherine Loisier sur la loi du 30 mars 2023 tendant à renforcer l'équilibre dans les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs
- Présentation des résultats 2023 de l'Observatoire des négociations commerciales annuelles
- Le groupe de suivi des lois « Egalim »



**Dominique
Estrosi Sassone**

Présidente
Sénateur
des Alpes-Maritimes
(Les Républicains)



**Anne-Catherine
Loisier**

Rapporteure
Sénatrice
de la Côte-d'Or
(Union centriste)

Commission des affaires économiques

http://www.senat.fr/commission/affaires_economiques/index.html

Téléphone : 01.42.34.23.20

Consulter le dossier législatif :

<https://www.senat.fr/dossier-legislatif/pjl23-020.html>

