



REVUE DE PRESSE
MASTER 2 CONCURRENCE, CONSOMMATION, DROIT DE LA PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE

LES NÉGOCIATIONS DISTRIBUTEURS - FOURNISSEURS À L'ÉPREUVE DES PRIX BAS

Top départ aux négociations commerciales

PAR ENZO NICOLAS

PROPOS INTRODUCTIF

Le mercredi 14 octobre 2020, Philippe Bertrand journaliste du journal Les Echos fait paraître un article intitulé : « Les négociations distributeurs-fournisseurs à l'épreuve des prix bas ». L'article traite des négociations commerciales que vont engager les distributeurs et les fournisseurs dans la situation particulière liée à la crise sanitaire. C'est également l'occasion de faire un bilan 2 ans après l'adoption de la loi EGalim.

L'ouverture des négociations commerciales dans un contexte particulier

Les négociations commerciales ont fait l'objet de nombreuses dispositions, notamment depuis 1996 et la loi du 1er juillet 1996 sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales, dite loi Galland (du nom du ministre délégué aux Finances et au Commerce extérieur, Yves Galland). Malheureusement cette loi sera un échec, car l'interdiction de la revente à perte par le biais d'un prix plancher a entraîné une hausse des marges arrières de la part des distributeurs, marges qui ne sont pas répercutables sur le prix de vente aux consommateurs et donc garanties pour le distributeur.

La volonté du législateur était de créer des incriminations spécifiques en vue de réguler les pratiques notamment dans le cadre de la grande distribution. Le législateur a dû au fil des années tenter de rééquilibrer le rapport de force entre le fournisseur et les distributeurs qui se retrouve le plus souvent être en faveur des distributeurs.

Parmi les lois prises dans cet objectif, il y a la loi EGalim du 30 août 2018 dont il est question en l'espèce, et sur laquelle on reviendra plus tard.

Les négociations commerciales débutent chaque année officiellement le 1er décembre et s'achèvent le 1er mars. Mais en pratique, ces négociations démarrent bien avant. En effet, le président d'Intermarché Thierry Cotillard affirme avoir déjà signé des contrats avec de gros industriels. Cependant, les discussions se feront parfois virtuellement à cause de la crise sanitaire. Pour autant les discussions ne seront probablement pas moins tendues à distance car les distributeurs anticipent la crise économique annoncée et doutent que la poursuite de la pandémie n'incite les français à dépenser.

Cette année encore les négociations auront un air de déjà vu, comme toujours, les agriculteurs réclament une juste rémunération, les industriels vont chercher à augmenter leur tarif pour financer leurs usines et enfin les distributeurs veulent la satisfaction d'un consommateur ruiné par la crise sanitaire.

L'impact de la loi EGalim dans la pratique des négociations commerciales

Les négociations commerciales et leur encadrement ont été marqués par la loi EGalim, et c'est de cette loi qu'il est essentiellement question ici.

De son nom complet, la Loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et une alimentation saine et durable (rien que ça), est une loi issue des États généraux de l'alimentation qui se sont déroulés du 20 juillet au 21 décembre 2017 et qui étaient un engagement du Président Macron. Ces États généraux ont pris la forme d'ateliers nationaux, régionaux et locaux et d'une consultation publique. Ils ont offert un temps de réflexion partagé et de construction collective de solutions nouvelles.



Les objectifs de cette loi sont au nombre de 4 :

- relancer la création de valeur et en assurer l'équitable répartition,
- permettre aux agriculteurs de vivre dignement de leur travail par le paiement de prix justes,
- accompagner la transformation des modèles de production afin de répondre davantage aux attentes et aux besoins des consommateurs,
- promouvoir les choix de consommation privilégiant une alimentation saine, sûre et durable.

2 ans après : le bilan de la loi EGAlim

Cet article fait état de la situation actuelle, 2 ans après la promulgation de cette loi et donne la parole aux acteurs de la filière alimentation. Par cette loi, les Etats généraux de l'alimentation ont souligné la nécessité de mieux rémunérer les agriculteurs sans remettre en cause la compétitivité de l'agriculture française. Les paysans et leur syndicat (la FNSEA) pointent du doigt les normes trop importantes et le coût du travail qui sont un frein à cette objectif.

De l'autre côté, Jacques Creyssel, délégué général de la Fédération du commerce et de la distribution (FCD) affirme que les acteurs de la filière alimentation souhaitent tous la conservation de l'esprit des EGA mais que les agriculteurs doivent d'abord négocier avec leurs clients industriels, avant que ces derniers négocient eux-mêmes avec les distributeurs.

Les industriels estiment avoir perdu 7 milliards d'euros en 10 ans, du fait de la baisse des prix au consommateur. Pour y remédier, la loi EGAlim a inséré le relèvement de 10% du seuil de revente à perte et la limitation des promotions. En 2019, l'Institut de la Recherche et de l'Innovation notait une inflation des produits de consommation de 1% alors que fin septembre 2020, elle relevait une déflation de 0,47%.

Pour se défendre, la FCD utilise les chiffres de la Banque de France qui font état à fin août, d'une hausse de 0,9% des tarifs de l'alimentation et de 1,5% pour les fruits et légumes. De plus, Jacques Creyssel relativise le poids des négociations commerciales dans les revenus des agriculteurs. La direction générale de la Commission européenne chargée de l'information statistique à l'échelle communautaire (appelée Eurostat) souligne qu'en 2019 les Français ont payé leurs produits alimentaires plus cher qu'en Allemagne, au Royaume-Uni, en Espagne et en Italie.

Toutefois, la détresse des paysans est dans toutes les têtes. C'est pourquoi toutes les enseignes s'engagent à un traitement différent de celui des multinationales. Par exemple, Intermarché s'engage à zéro déflation pour les petits fournisseurs. Pour afficher des tarifs bas, les distributeurs déplacent la guerre des prix sur les produits de droguerie et d'hygiène où la concurrence fait rage avec les nouveaux discounteurs Action et Norma.

Julien Denormandie, le ministre de l'agriculture et de l'alimentation a reconnu que « *L'Etat ne peut pas légiférer sur les rapports de force* ». Mais l'administration exerce néanmoins une pression. En effet la DGCCRF utilise le levier de la date butoir des négociations comme en 2019 où elle a sanctionné Carrefour, Système U, Intermarché et la centrale européenne de Leclerc pour dépassement des délais de négociations.

CRITIQUE

L'esprit de la loi EGAlim était d'augmenter le seuil de revente à perte et d'encadrer les promotions afin que la hausse des prix ruisselle jusqu'à l'amont de la chaîne, c'est-à-dire jusqu'aux agriculteurs et producteurs. Or, on constate aujourd'hui la poursuite de la baisse générale des prix d'achat de la grande distribution aux fournisseurs. Ainsi, les agriculteurs ont le sentiment que la revalorisation prévue de leurs revenus n'est pas effective. De plus, cette mesure marque également le retour de l'inflation sur les produits des grandes marques et sur les produits « premiers prix » sous marques de distributeurs, ce qui a un impact directement sur le prix payé par le consommateur.

De plus, l'affirmation du ministre de l'agriculture et de l'alimentation selon laquelle il n'est pas possible de légiférer sur les rapports de force entre les distributeurs et les fournisseurs est à relativiser. Si ces rapports de force sont une composante de toute négociation, il ne faut pas oublier la volonté de les encadrer qui animait les premières dispositions pour lutter contre certaines pratiques des distributeurs. Enfin, si la loi EGAlim a comme objectif d'initier une alimentation saine et durable, elle reste muette sur nombre de mesures demandées depuis longtemps par les ONG du domaine.

