

[Grand angle] Négociations commerciales : se sont-elles mieux déroulées cette année ?

06/04/2018



Comme chaque année, les négociations commerciales entre la grande distribution, les industriels et les fournisseurs se sont clôturées le 1^{er} mars. Mais les tractations de 2018 ont été réalisées en parallèle des États généraux de l'alimentation ayant conduit à la présentation d'un projet de loi. Ce chantier de réformes à venir aurait-il déjà amélioré les rapports entre les différents acteurs de l'agroalimentaire ?

Les sons de cloches diffèrent. Côté industriels, c'est le mécontentement qui l'emporte : « le climat des négociations commerciales 2018 s'est avéré catastrophique », déclarait Jean-Philippe Girard, le président de l'Ania (Association nationale des industries alimentaires) qui rassemble 19 fédérations nationales et 20 associations régionales représentatives des industries alimentaires en France, dans une interview à LSA

Commerce & Conso datée de fin mars. Selon les données du dernier observatoire des négociations commerciales de l'association (issues de l'analyse de 120 entreprises de tailles et secteurs différents), 46 % des entreprises considèrent que les relations avec leurs clients se sont dégradées par rapport à 2017 et 47 % ont signé des accords en déflation (baisse moyenne de l'ordre de 1,7 %).

Points de vue divergents

Pourtant, les États généraux de l'alimentation marquaient une prise de conscience de tous les acteurs de l'agroalimentaire. Notant « les dérives de la guerre des prix » aux « effets négatifs » pour toute la chaîne, ils convenaient de :

- relancer la création de valeur et de la répartir équitablement,
- ainsi que de permettre aux agriculteurs de vivre dignement de leur travail par le paiement de prix justes.

Producteurs, distributeurs et industriels s'étaient donc engagés à assurer ces nouveaux principes, dans leurs négociations commerciales 2018, en signant la Charte issue des États généraux de l'alimentation, le 14 novembre dernier.

Les distributeurs estiment avoir joué le jeu. Selon les résultats de la deuxième enquête de l'observatoire des relations commerciales, cette fois-ci publiée par la FCD fin février (Fédération du commerce et de la distribution) - qui regroupe la plupart des enseignes de la grande distribution -, « une hausse [a été] constatée des tarifs sur l'ensemble des produits alimentaires à forte composante de matière première agricole, loin de la déflation évoquée de façon théâtrale par certains responsables des grandes multinationales industrielles. Et selon les produits, les hausses constatées se situent entre 0,7 et 2 %. Les augmentations sont significatives, en particulier sur les produits laitiers ».

Il est difficile de savoir qui dit vrai. Les ministères de l'économie et des finances ainsi que de l'agriculture et de l'alimentation ont joué la carte de la synthèse, à l'issue de la réunion du comité de suivi des relations commerciales, le 22 février dernier. L'État constatait :

- « une amélioration mesurée de la qualité de la négociation commerciale, concentrée dans les filières sujettes à une forte volatilité des cours agricoles notamment la filière laitière.
- une déflation sur les tarifs négociés, à relativiser néanmoins par rapport à la présentation de certains acteurs ».

« Dans les box, les choses se sont plutôt passées sereinement »

Et sur le terrain qu'a-t-on ressenti ? « Dans les box, les choses se sont plutôt passées sereinement. Il y a un décalage entre les annonces politiques et le monde des affaires », constate Philippe Fournier, directeur juridique et conformité du groupe Cora

(membre de la FCD), président de la commission industrie et commerce du Cercle Montesquieu. « La Charte signée dans le cadre des États généraux de l'alimentation a été affichée dans chaque box d'achats de notre société », poursuit-il. Notamment afin que fournisseurs et acheteurs prennent en compte le prix payé au producteur et surtout de garder l'objectif d'une répartition équitable de la création de valeur au sein des filières agroalimentaires françaises. « Au regard des volumes globaux, Cora négocie peu en direct avec les producteurs sans passer par un intermédiaire industriel », précise le directeur juridique..

Pas de changement notable constaté non plus par l'avocat Frédéric Fournier, associé au sein du cabinet Redlink, qui conseille des acteurs économiques dans l'exercice de négociation annuel. « Les mêmes crispations », « les mêmes difficultés » que les années précédentes ont pu être enregistrées, avec des différences selon les enseignes, dès lors que la discussion sur les prix a été engagée. Il note tout de même un point positif : sur les remises et ristournes négociées par les distributeurs, la « leçon » de l'arrêt rendu par la Cour de cassation condamnant Gallec (Leclerc) à 61,3 millions d'euros en janvier 2017 « a été retenue ». Le distributeur a dû rembourser 46 fournisseurs avec lequel il avait négocié des ristournes jugées sans contrepartie réelle et proportionnée par la justice.

Pour l'instant, l'impact des États généraux de l'alimentation et de sa Charte auraient donc été résiduels sur les négociations 2017-2018. Car les acteurs économiques « attendent de voir ce qui va être adopté » par le législateur, analyse M^e Fournier. Le projet de loi issu des États généraux de l'alimentation a été présenté début février. Et son examen en commission à l'assemblée nationale en première lecture débutera mi-avril. Ses contours étaient trop flous pour influencer les négociations 2018.

Des règles futures à clarifier dès maintenant

Mais il faudrait rapidement les clarifier dans la perspective du prochain round, avance déjà le directeur juridique de Cora. Car le relèvement du seuil de la revente à perte et l'encadrement des opérations promotionnelles seront déclinés dans deux ordonnances, rédigées par le gouvernement, dans les 6 mois après la publication de la loi que le gouvernement veut voir adopter avant l'été. Pourtant l'augmentation du seuil de la revente à perte devrait avoir un impact en amont (entre fournisseurs et industriels ou premiers distributeurs) et les modifications apportées au régime des promotions devraient se faire sentir en aval de la filière (entre industriels et distributeurs), estime M^e Fournier.

Or, les règles juridiques de ces deux mesures phares du projet de loi pourraient n'être publiées qu'en janvier 2019 soit après le début des prochaines négociations annuelles. De même que l'ordonnance visant à simplifier le régime légal des conventions à conclure entre fournisseurs, distributeurs ou grossistes et des pratiques mentionnées à l'article L.442-6 du code de commerce (ordonnance à prendre dans les 9 mois de la

publication de la loi). « Il faut que le gouvernement ne tarde pas à sortir les projets de texte », demande Philippe Fournier. Cora organise de grosses opérations promotionnelles tous les ans. « Si on doit changer les règles de calcul de nos prix et de nos promotions, il y aura un impact très fort sur le consommateur et sur notre business. Tout cela demande de la réflexion et de l'anticipation », poursuit le directeur juridique.

Un rythme législatif effréné. Sur les négociations commerciales « Nous avons une loi tous les ans, (la dernière en date est la loi Sapin II entrée en application dans les box en 2017). « Les textes sont de plus en plus longs et difficiles à comprendre. Nous appelons surtout de nos vœux une simplification car des sanctions sont prévues pour les acteurs économiques avec des amendes à la clé », conclut le directeur juridique de Cora.

✍️ Sophie Bridier

Source URL:

<http://www.actuel-direction-juridique.fr/content/grand-angle-negociations-commerciales-se-sont-elles-mieux-deroulees-cette-annee>