



**RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Le Médiateur des relations commerciales agricoles

**MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES ET DE LA SOUVERAINETÉ
INDUSTRIELLE ET NUMÉRIQUE**

**MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE
ET DE LA SOUVERAINETÉ ALIMENTAIRE**

Paris le 13 mai 2024

COMMUNIQUE DE PRESSE

Observatoire des négociations commerciales annuelles **Présentation des résultats 2024**

Rappel méthodologique

L'observatoire de la négociation commerciale (ONC), qui regroupe les organisations professionnelles représentant les industriels (ANIA, FEEF, ILEC et LCA) et les enseignes de la grande distribution (FCD), a examiné les données transmises par sept enseignes et quatre fédérations professionnelles et a validé les résultats agrégés du traitement de ces données.

Les négociations commerciales annuelles, qui concernent uniquement les produits à marque nationale, se sont déroulées entre le 1^{er} décembre 2023 et le 31 janvier 2024 avec un décalage de calendrier, les entreprises dont le chiffre d'affaires était inférieur à 350 M€ devant signer leurs contrats avant le 15 janvier.

Les résultats

- La hausse de prix moyenne

La hausse de tarif demandée par les industriels dans leurs conditions générales de vente (CGV) tous secteurs confondus dans la limite du périmètre de l'étude (marques nationales, produits non livrés en vrac, une partie du rayon boulangerie-viennoiserie, hors viandes fraîches non emballées par le fournisseur, hors poissons, ...), s'est élevée en **moyenne à +4,5 %**, avec une dispersion entre familles de produits (de +3% à +5,7%) moindre que les années précédentes. Cette demande a été très inférieure à celles de 2022 et 2023 où elle était de respectivement de +7,2% et +14%.



Le résultat moyen des négociations est, en revanche, plus difficile à établir car il est proche de zéro alors que certaines familles de produits sont en légère baisse (entre -0,5% et -1%) quand d'autres sont en légère hausse (entre +0,5% et +1%).

En outre, la moyenne globale, toutes familles confondues, est différente selon que l'on prenne les chiffres des enseignes (+0,4%) ou ceux des fournisseurs (+0,9%), cette différence est faible en valeur absolue (écart de 0,5 point) mais importante en valeur relative, du simple au double. Elle s'explique notamment par le fait que le résultat que l'on veut établir est cette année du même ordre de grandeur que la marge d'erreur de la méthode (<1%).

On peut considérer que le bilan global des négociations 2024 peut être résumé en retenant simplement que les **prix des contrats au stade du prix 3 net** sont en faible augmentation, avec **une hausse moyenne inférieure à 1%**, nonobstant le fait qu'on observe de légères baisses de prix pour les surgelés et les produits frais non laitiers (charcuterie, viande, viande, ...) et de légères hausses pour les produits laitiers, l'épicerie salée et sucrée, et les boissons.

- La non négociabilité de la MPA

S'agissant des trois options prévues pour la sanctuarisation de la matière première agricole (MPA), les proportions sont différentes selon que l'on considère les chiffres d'affaires ou le nombre d'entreprises. Sans détailler des chiffres qui sont parfois divergents selon les répondants, ce qui peut correspondre à des différences d'échantillons, on observe une évolution comparable à celle de 2023.

L'option 1 est toujours très faible en nombre d'entreprises et négligeable en chiffres d'affaires. L'option 2 est en hausse en nombre d'entreprises, notamment pour les PME où elle est désormais majoritaire, mais reste minoritaire en chiffres d'affaires. L'option 3 est toujours largement majoritaire en chiffres d'affaire (75%) car les grands groupes la choisissent à titre quasi exclusif.

Sur le plan qualitatif, l'option 3 est, de l'avis général, appliquée de façon très variable selon les industriels. Certains en font un usage plus transparent et pédagogique alors que d'autres se limitent strictement à leur obligation légale de communication d'un pourcentage de variation de la MPA.

Pour certaines familles de produits, et à la différence de ce qui avait été constaté pour les négociations 2022 et 2023, la hausse moyenne de MPA déclarée par les industriels n'a pas été couverte par la hausse du prix 3 net. Cette situation, qui ne reflète certes qu'une situation moyenne, rend incertaine la sanctuarisation de la MPA pour un certain nombre de contrats, dès lors que la baisse des autres coûts, notamment les charges salariales, est peu vraisemblable.

- Les clauses de révision automatique

A la différence de 2022, année pour laquelle les industriels avaient envoyé de nouveaux tarifs après le déclenchement de la guerre en Ukraine, les clauses de révision ont fonctionné en 2023. Selon les données reçues, l'activation de la clause a concerné un cinquième des fournisseurs, n'est intervenue pour la majorité des contrats qu'une seule fois dans l'année et a principalement été utilisée à la baisse (60% des cas).

Le dispositif n'a donc pas joué un rôle massif pour la régulation tarifaire en cours d'année mais a fonctionné correctement, à la baisse comme à la hausse, et de manière significative.

- Les appréciations qualitatives

De l'avis général, les négociations annuelles sont toujours aussi difficiles. Les distributeurs et, dans une moindre mesure, les industriels sont plutôt satisfaits du déroulement des négociations pour la prise en compte de la MPA mais les fournisseurs restent, comme les années précédentes, déçus de la négociation sur les autres coûts.

Les recommandations

A titre liminaire, il faut rappeler que les recommandations relèvent de la seule responsabilité du Médiateur et n'engagent pas les organisations professionnelles membres de l'observatoire qui ne discutent et valident que la présentation des résultats et leur commentaire.

Les critiques principales portent sur le système des options utilisées pour garantir la sanctuarisation de la MPA dont on connaît mieux les défauts après trois campagnes de négociations sous Egalim.

En 2022, une des recommandations était de prévoir que les clauses de révision automatique utilisent « la même méthodologie de calcul pour le coût de la MPA que celle employée pour la hausse du tarif annuel ».

Cette recommandation est restée lettre morte, ce qui explique les difficultés persistantes pour garantir la non négociabilité de la MPA et l'application cohérente des clauses de révision. On constate, en effet, dans un grand nombre de cas que le vendeur est incapable de s'accorder avec l'acheteur sur une méthode commune de prise ne compte de la MPA à partir des données de marché accessibles aux deux parties.

Cette défaillance est due à une erreur de perspective qui conduit à vouloir prendre en compte la MPA au moyen d'un mécanisme d'indexation dont on espère qu'il permettra de suivre les conditions d'achat des industriels. Or, un tel suivi est inutile pour appliquer un contrat annuel qui, par son annualité même, ne peut s'appuyer sur des coûts d'achat réels et doit se contenter de prendre en compte une estimation de coûts qui ont toutes les chances d'évoluer au cours du contrat.

Comme cela est opportunément rappelé dans les recommandations de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes, la clé du problème est méthodologique. Il faut se détourner de l'image trompeuse de l'indexation du tarif sur les coûts d'achat réels et considérer simplement que les contrats connaissent des ajustements périodiques (annuels, semestriels ou trimestriels) et que les deux partenaires, acheteur et vendeur, doivent s'accorder sur la méthode à suivre pour opérer ces ajustements.

Pour cela, il suffit de :

- Choisir une période de référence (probablement le trimestre ou le semestre)
- Fixer le prix normatif de la MPA sur cette période de référence à partir de la moyenne des cotations d'un indicateur de marché pertinent
- Déterminer l'impact de la variation de ce prix moyen normatif sur le coût de revient des produits faisant l'objet d'un même contrat

Par exemple, si l'industriel utilise du beurre pour ses produits, il pourrait être pertinent de prendre la moyenne des cours du beurre équivalent cube de 25 Kg sur un trimestre, de la comparer à la moyenne du même trimestre de l'année précédente et de considérer que cette variation est la variation de la MPA « beurre » dans le contrat.

Il n'est nullement nécessaire que cette méthode reflète les coûts d'achat réels du fournisseur, objectif illusoire qu'il faut précisément écarter pour ne pas retomber dans le piège de l'indexation. Il suffit que la méthode donne une estimation raisonnable des achats de cet industriel compte tenu de son cycle de production. Cette estimation à partir d'une moyenne de prix de marché est pertinente si on accepte le principe selon lequel un opérateur, même très avisé, ne peut pas durablement acheter mieux que le marché.

Si après avoir validé cette méthode avec son acheteur et l'avoir inscrite au contrat, le fournisseur s'en écarte pour acheter sa MPA d'une manière qu'il estime plus avantageuse, il le fera à ses risques et périls. S'il parvient à acheter moins cher que le marché, tant mieux pour lui, s'il échoue, tant pis pour lui car la méthode contractuelle s'appliquera.

Par cohérence, la même méthode doit naturellement être retenue pour l'application de la clause de révision automatique, moyennant le choix d'une période de référence adéquate en cours d'année. Par exemple, si on déclenche une révision semestrielle au 1^{er} septembre, on peut raisonner sur la moyenne du cours des mois de mai, juin et juillet et la comparer au prix de la MPA utilisé pour le contrat signé en février.

Par cohérence il convient de confier à l'industriel le choix de la période de référence et de l'index de marché. Cette recommandation vient compléter la proposition, qui a déjà été faite lors d'interventions publiques et d'auditions parlementaires, d'abandonner la libre négociation de la clause de révision automatique entre le distributeur et le fournisseur, source de distorsions sur le marché de détail, et de l'intégrer aux CGV.

Au vu de l'expérience acquise lors des trois dernières campagnes de négociations commerciales, le Médiateur recommande donc, plutôt que de modifier ou de fusionner les différentes options actuellement détaillées à l'article L 441-1-1 du code de commerce, de **rendre obligatoire dans les CGV** la mention de la méthode de calcul du prix normatif des principales MPA à partir d'une moyenne de données de marché sur une période de référence, aussi bien pour la négociation annuelle que pour l'application de la clause de révision automatique.

Cette recommandation appelle une modification de l'article L441-1-1 du code commerce et la mise en cohérence des dispositions relatives à la clause de révision automatique à l'article L443-8 du même code.

Contact : Médiation des relations commerciales agricoles

Janine KALIFA (01.49.55.55.15 ou janine.kalifa@agriculture.gouv.fr)