



ASSEMBLÉE NATIONALE

13ème législature

grande distribution

Question écrite n° 93747

Texte de la question

Mme Valérie Fourneyron attire l'attention de Mme la ministre de l'économie, des finances et de l'industrie sur la question de l'évolution des négociations commerciales entre distributeurs et industries agroalimentaires depuis l'entrée en vigueur de la loi LME. Un rapport de l'Association nationale des industries alimentaires (ANIA) datant du 13 septembre 2010 a fait l'analyse de l'impact de la LME sur les négociations commerciales. Il en ressort plusieurs points négatifs : absence de modification significative des modalités de négociation commerciale, une baisse des prix de vente négociés, détérioration du socle des négociations commerciales (s'agissant à la fois des conditions générales de vente et des tarifs) qui sont menées dans un climat plus violent et déséquilibré. Toujours d'après l'audit de l'ANIA, les abus et dérives constatés en 2009 se sont aggravés en 2010. Sont cités notamment les demandes de colis gratuits, demandes de compensations de pertes de marges, les litiges liés aux pénalités, le déréférencement partiel et la renégociation en cours d'année. Plus grave encore, la loi apparaît de moins en moins dissuasive pour la grande distribution, qui semble ne pas craindre d'être sanctionnée en cas de non respect des textes. Au regard de ces éléments, elle lui demande de bien vouloir lui indiquer quelles mesures elle compte prendre afin d'améliorer la qualité des négociations entre la grande distribution et ses fournisseurs.

Texte de la réponse

Il faut tout d'abord rappeler le contexte dans lequel le rapport de l'Association nationale des industries alimentaires (ANIA) a été élaboré : il s'agit d'un sondage effectué auprès des adhérents de l'ANIA, qui ne reflète que l'opinion de ceux qui ont souhaité répondre, soit moins d'un quart. Le premier des constats qui est présenté est que la loi de modernisation de l'économie (LME) n'aurait pas permis de modifier significativement les modalités de négociation commerciale et s'est traduite par une baisse des prix de vente négociés. La LME avait pour but de relancer la concurrence par les prix en favorisant la différenciation tarifaire ; ainsi, la baisse des prix de vente négociés a autorisé une baisse des prix de grande consommation dans les grandes surfaces à dominante alimentaire. Le deuxième point de conclusion de cet audit est que le socle de la négociation commerciale se serait nettement fragilisé. Les conditions générales de vente constituent ce socle : ce point, inchangé par la LME, est toujours inscrit au cœur du code de commerce. Il signifie que les conditions du fournisseur constituent le point de départ de la négociation commerciale. Sur cette base, la négociabilité trouve sa place. Le troisième point met en avant une négociation commerciale qui demeurerait très déséquilibrée. 22 % des adhérents estiment le climat des négociations commerciales violent, contre 5 % en 2009. Le dernier point porte sur la relation commerciale elle-même et indique que les abus et dérives constatés en 2009 se seraient aggravés en 2010 tout au long de l'année. L'enquête nationale diligentée en 2010 dans ce secteur par les services de la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) a révélé la persistance de certaines pratiques abusives, qui s'expliquent pour les raisons évoquées plus haut. Les enquêtes se poursuivent et les procédures qu'elles permettent d'enclencher également.

Données clés

Auteur : [Mme Valérie Fourneyron](#)

Circonscription : Seine-Maritime (1^{re} circonscription) - Socialiste, radical, citoyen et divers gauche

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 93747

Rubrique : Commerce et artisanat

Ministère interrogé : Économie, finances et industrie

Ministère attributaire : Économie, finances et industrie

Date(s) clé(e)s

Question publiée le : 23 novembre 2010, page 12602

Réponse publiée le : 29 mars 2011, page 3122