

ASSEMBLÉE NATIONALE

29 septembre 2023

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES DANS LA GRANDE DISTRIBUTION - (N° 1679)

Non soutenu

AMENDEMENT

N ° CE73

présenté par
Mme Bazin-Malgras

ARTICLE UNIQUE

Après l'alinéa 5, insérer les deux alinéas suivants :

« Pour les fournisseurs dont le chiffre d'affaires hors taxes réalisé en France au cours du dernier exercice clos est inférieur à 150 millions d'euros et par dérogation au IV de l'article L. 441-3 du code de commerce et au B du V de l'article L. 443-8 du même code, les conventions mentionnées au I de l'article L. 441-4 et au I de l'article L. 443-8 de ce code, lorsqu'elles sont signées avec un distributeur, sont, pour l'année 2024, conclues au plus tard le 31 décembre 2023 et prennent effet au 1^{er} janvier 2024.

« Les conventions en cours d'exécution au moment de l'entrée en vigueur de la présente loi qui ont été signées avant le 1^{er} septembre 2023 et dont le terme est postérieur au 1^{er} janvier 2024 prennent automatiquement fin le 31 décembre 2023. »

EXPOSÉ SOMMAIRE

En l'état, l'article premier du projet de loi crée une distorsion de concurrence et risque de nuire gravement à la présence en linéaire et en promotion des produits PME-ETI. En effet, ces fournisseurs ne font pas partie du dispositif proposé par l'article et seront, de fait, contraints de négocier après les grandes entreprises, alors même que les grands groupes industriels auront, au préalable, négocié et obtenu des engagements de la part des distributeurs.

Cet amendement vise dans ce cadre à reprendre l'idée d'une différenciation telle que proposée par le Gouvernement. Il propose de moduler la date d'échéance légale des négociations commerciales en fonction du chiffre d'affaires des fournisseurs de la grande distribution au 31 décembre 2023 pour les entreprises réalisant moins de 150 millions d'euros de chiffre d'affaires, sans modifier l'échéance légale au 15 janvier 2024 proposée pour les grands fournisseurs.

En différenciant le calendrier selon la taille des fournisseurs, cet amendement propose de tenir compte d'une réalité forte : le pouvoir de négociation dépend du chiffre d'affaires des opérateurs. En positionnant l'échéance légale des négociations applicable aux PME-ETI après celle applicable

aux grandes entreprises, le dispositif initialement proposé par ce projet de loi renforce le risque d'éviction des linéaires des marques PME-ETI.

Les circonstances économiques invitent en effet les distributeurs à rationaliser les assortiments en marques nationales au bénéfice de leurs marques propres ou premiers prix, et à privilégier les grandes marques au sein de la catégorie des marques nationale pour assurer de fortes rotations des stocks (l'augmentation des taux d'intérêts invite les distributeurs à réduire leurs stocks).

Enfin, les PME-ETI, challengers sur leurs catégories, ont toujours démontré leur capacité à positionner au mieux leurs offres tarifaires tant au titre des marques de distributeurs qu'au titre des marques nationales. C'est leur seule option compte tenu de la concurrence exercée par les grandes marques qui, elles, ont seules la capacité de répondre aux exigences tarifaires de la distribution. Cet amendement s'inscrit donc dans la dynamique de maîtrise des prix portée par ce projet de loi.