

**ASSEMBLÉE NATIONALE**

5 octobre 2023

---

MESURES D'URGENCE POUR ADAPTER LES DISPOSITIONS DU CODE DE COMMERCE  
RELATIVES AUX NÉGOCIATIONS COMMERCIALES DANS LA GRANDE DISTRIBUTION  
- (N° 1690)

Commission	
Gouvernement	

Rejeté

**AMENDEMENT**

N° 23

présenté par

M. Nury, M. Rolland, M. Seitlinger, M. Forissier, Mme Corneloup, M. Ray, M. Bourgeaux,  
M. Viry, Mme Louwagie, Mme Bazin-Malgras, M. Bazin et Mme Anthoine

-----

**ARTICLE UNIQUE**

I. – À l'alinéa 1, supprimer les mots :

« dont le chiffre d'affaires hors taxes réalisé en France au cours du dernier exercice clos est supérieur à 150 millions d'euros ou, si les comptes de l'entreprise concernée ont été consolidés ou combinés en application des lois et règlements relatifs à sa forme sociale, supérieur à un milliard d'euros ».

II. – En conséquence, au début de l'alinéa 4, ajouter les mots :

« Pour les fournisseurs dont le chiffre d'affaires hors taxes réalisé en France au cours du dernier exercice clos est supérieur ou égal à 350 millions d'euros et ».

III. – En conséquence, 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 350 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 dudit 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<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> septembre 2023 et dont le terme est postérieur au 1<sup>er</sup> janvier 2024 prennent automatiquement fin le 31 décembre 2023. »

IV. – En conséquence, à la fin de l'alinéa 7, substituer aux mots :

« le 15 janvier 2024 »

les mots :

« les dates limites de signature prévues par le présent article ».

V. – En conséquence, à la fin de l’alinéa 11, substituer aux mots :

« , par les dates du 15 janvier 2024 et du 15 février 2024 »

le signe :

« : ».

VI. – En conséquence, après le même alinéa, insérer les deux alinéas suivants :

« 1° Pour les fournisseurs dont le chiffre d’affaires hors taxes réalisé en France au cours du dernier exercice clos est supérieur ou égal à 350 millions d’euros, par les dates du 31 janvier 2024 et du 29 février 2024 ;

« 2° Pour les fournisseurs dont le chiffre d’affaires hors taxes réalisé en France au cours du dernier exercice clos est inférieur à 350 millions d’euros, par les dates du 15 janvier 2024 et du 15 février 2024. »

## **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 350 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). En outre, 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.

Enfin, en positionnant le point de bascule du dispositif à 350 millions d'euros de chiffre d'affaires, le dispositif proposé cherche à consolider la sécurité juridique du texte en reprenant le barème de la directive 2019/633 sur les pratiques commerciales déloyales dans les relations interentreprises, adoptée justement pour réguler les relations industrie-commerce.