

ÉTUDE D'IMPACT

PROJET DE LOI

**portant mesures d'urgence pour adapter les dispositions du code
de commerce relatives aux négociations commerciales
dans la grande distribution**

NOR : ECOX2324518L/Bleue-1

27 septembre 2023

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION GÉNÉRALE	3
TABLEAU SYNOPTIQUE DES CONSULTATIONS	5
TABLEAU SYNOPTIQUE DES MESURES D'APPLICATION	6
TABLEAU D'INDICATEURS	7
Article unique – Mesures d'urgence pour adapter les dispositions du code de commerce relatives aux négociations commerciales dans la grande distribution	8

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Selon les prévisions de l'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) pour 2023¹, la baisse des cours des matières premières agricoles et énergétiques, entamée depuis l'été 2022, devrait exercer une pression baissière sur les prix agricoles à la production puis sur les prix à la production des industries agroalimentaires (IAA).

Cette baisse pourrait même être accentuée par une « normalisation » des comportements de marges des IAA (les prévisionnistes de l'Insee anticipent en effet qu'après cinq trimestres de forte hausse, le taux de marge des IAA pourrait baisser et retrouver son niveau de long terme).

Cette baisse des prix à la production des IAA expliquerait le ralentissement des prix à la consommation des produits de grande consommation (PGC) alimentaires observé depuis la mi-avril 2023², baisse qui devrait se poursuivre, mais qui serait toutefois atténuée par la dynamique des coûts salariaux et par de probables comportements de reconstitution de marges des distributeurs.

Au regard du repli des cours mondiaux des matières premières alimentaires et énergétiques³, les prix à la production des IAA pourraient nettement ralentir, voire fléchir du fait du moindre coût de leurs intrants et d'un retour graduel de leur marge unitaire à leur niveau de long terme.

L'inflation des prix à la consommation des produits alimentaires poursuivrait son ralentissement d'ici fin 2023 (prévision de +7,2 % sur un an en décembre 2023 contre +12,7 % sur un an en juillet 2023).

Dans ce contexte économique qui demeure difficile, le Gouvernement souhaite tout mettre en œuvre pour soulager les consommateurs de la forte pression liée à l'inflation qui pèse sur leur pouvoir d'achat et leur répercuter au plus vite les baisses constatées sur les prix des matières premières. Cette pression est d'autant plus forte qu'elle s'exerce sur les produits de grande consommation, qui constituent, pour certains, des produits de première nécessité.

A cet égard, le Gouvernement a pris des initiatives au cours du second semestre 2023 pour conduire les acteurs économiques de la grande distribution à baisser les prix de vente des produits de grande consommation : « trimestre anti-inflation » et renégociations entre fournisseurs et distributeurs visant à faire baisser les prix de 5000 produits du quotidien.

¹ https://www.insee.fr/fr/statistiques/fichier/version-html/7667320/PdC_07-09-23.pdf

² L'inflation à un an sur les prix à la consommation de l'alimentation était de 12,7 % en juillet et de 11,1 % en août selon l'INSEE.

³ Entre juillet 2022 et juillet 2023, le prix du baril de Brent en €/baril a baissé de 34,1 % et, en moyenne, celui des matières premières importées alimentaires de 8,9 % (<https://www.insee.fr/fr/statistiques/7660581>).

Il est important de poursuivre ce travail de lutte contre l'inflation. Ainsi, ce projet de loi propose de modifier le calendrier des négociations commerciales entre les fournisseurs et les distributeurs de produits de grande consommation afin de permettre une entrée en vigueur anticipée des nouveaux tarifs en 2024.

En effet, chaque année, les négociations commerciales se déroulent entre le 1^{er} décembre et le 1^{er} mars. A l'issue de cette période, de nouveaux prix de vente des produits de grande consommation sont établis entre les distributeurs et les fournisseurs les plus importants. Ces prix de vente de « gros » déterminent les prix de vente au consommateur. Ainsi, plus ces prix de vente de gros sont élevés, plus – corrélativement – les prix de vente au consommateur augmentent.

Compte tenu des perspectives économiques décrites ci-dessus, les prix de gros devraient baisser en 2024 pour un nombre important de produits de grande consommation. En conséquence, les prix de vente au consommateur devraient également diminuer.

Le but du présent projet de loi est d'avancer le cycle annuel des négociations commerciales afin de faire bénéficier les consommateurs au plus tôt de ces nouveaux prix de vente, en baisse, et ce dès le 16 janvier 2024 au lieu du mois de mars 2024.

L'article unique de ce projet de loi constitue une dérogation aux règles du code de commerce. Il n'est pas codifié, car les dispositions qu'il contient n'ont vocation à s'appliquer qu'une seule fois, pour le cycle de négociations commerciales de l'année 2024.

TABLEAU SYNOPTIQUE DES CONSULTATIONS

Article	Objet de l'article	Consultations obligatoires	Consultations facultatives
Article unique	Mesures d'urgence pour adapter les dispositions du code de commerce relatives aux négociations commerciales dans la grande distribution	Néant	Néant

TABLEAU SYNOPTIQUE DES MESURES D'APPLICATION

Article	Objet de l'article	Textes d'application	Administration compétente
Article unique	Mesures d'urgence pour adapter les dispositions du code de commerce relatives aux négociations commerciales dans la grande distribution	Néant	Sans objet

TABLEAU D'INDICATEURS

Indicateur	Objectif et modalités de l'indicateur	Objectif visé (en valeur et/ou en tendance)	Horizon temporel de l'évaluation (période ou année)	Identification et objectif des dispositions concernées
<p>Nombre de conventions signées entre les fournisseurs et les distributeurs</p>	<p>Suivi en temps réel du nombre de conventions signées pour connaître l'état d'avancement des négociations par la mise à jour d'un outil de suivi construit par les services administratifs</p>	<p>100% des conventions signées au 15 janvier 2024 entre les distributeurs et les fournisseurs concernés par les présentes dispositions</p>	<p>Etat des lieux tous les 15 jours du nombre de conventions signées, à compter de l'entrée en vigueur de la loi</p>	<p>Article unique portant mesures d'urgence pour adapter les dispositions du code de commerce relatives aux négociations commerciales dans la grande distribution à dominante alimentaire</p>
<p>Niveau des prix finalement négociés entre les fournisseurs et les distributeurs</p>	<p>Suivi en temps réel du niveau des prix négociés entre les fournisseurs et les distributeurs par la mise à jour d'un outil de suivi construit par les services administratifs</p>	<p>Baisse du niveau des prix négociés afin de diminuer les prix de vente aux consommateurs</p>	<p>Etat des lieux tous les 15 jours du niveau des prix négociés, à compter de l'entrée en vigueur de la loi</p>	<p>Article unique portant mesures d'urgence pour adapter les dispositions du code de commerce relatives aux négociations commerciales dans la grande distribution à dominante alimentaire</p>

Article unique – Mesures d’urgence pour adapter les dispositions du code de commerce relatives aux négociations commerciales dans la grande distribution

1. ÉTAT DES LIEUX

1.1. CADRE GÉNÉRAL

L’article unique du présent projet de loi porte des mesures dérogatoires à certaines dispositions du titre IV livre IV du code de commerce.

L’article L. 441-3 du code de commerce prévoit des dispositions sur le régime de droit commun de la convention unique applicable entre tout fournisseur et distributeur.

L’article L. 441-4 du même code régit le régime de la convention unique concernant les distributeurs et les produits de grande consommation, « *définis comme des produits non durables à forte fréquence et récurrence de consommation* », la liste de ces produits étant fixée par décret⁴.

L’article L. 443-8 contient des dispositions spécifiques relatives aux contrats conclus entre les acheteurs et les fournisseurs portant sur les produits alimentaires et les produits destinés à l’alimentation des animaux de compagnie. Lorsqu’elle est conclue avec un distributeur, la convention est conclue dans les conditions prévues aux articles L. 441-3 et L. 441-4, sous réserve du présent article.

L’ensemble de ces dispositions fixent les règles générales et applicables en matière de formalisme contractuel. Les conventions cadre annuelles conclues entre les fournisseurs et les distributeurs doivent ainsi être conclues avant le 1^{er} mars. Lorsque ces conventions portent sur des produits de grande consommation – les produits de grande consommation incluant notamment les produits alimentaires et les produits destinés à l’alimentation des animaux de compagnie – le fournisseur doit envoyer ses conditions générales de vente au plus tard trois mois avant cette date butoir du 1^{er} mars.

L’article unique de la présente loi s’applique aux conventions portant sur les produits de grande consommation mentionnées au I de l’article L. 441-4 et celles portant spécifiquement sur les produits alimentaires et les produits destinés à l’alimentation des animaux de compagnie, mentionnées au I de l’article L. 443-8.

⁴ [Décret n° 2019-1413 du 19 décembre 2019 relatif à la liste des produits de grande consommation mentionnée à l'article L. 441-4 du code de commerce](#), codifié à l’article D. 441-1 du code de commerce.

1.2. CADRE CONSTITUTIONNEL

Dans les domaines couverts par le présent projet de loi s'applique le principe de la liberté du commerce et de l'industrie, institué par l'article 7 de la loi des 2 et 17 mars 1791 dite « décret d'Allarde », qui découle lui-même de l'article 4 de la Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen. Le Conseil Constitutionnel y a reconnu une règle à valeur constitutionnelle⁵. Le législateur peut y apporter des restrictions justifiées par l'intérêt général ou liées à des exigences constitutionnelles, à condition que lesdites limitations n'aient pas pour conséquence d'en limiter la portée⁶.

De plus, il convient de relever que si le code de commerce (article L. 441-3-IV et L. 443-8-V-A) prévoit effectivement la possibilité pour les opérateurs concernés de signer des conventions pluriannuelles (pour une durée de deux ou trois ans), il s'avère dans les faits que les fournisseurs de PGC visés par le champ d'application du présent projet de loi ne concluent que des conventions annuelles. Cette information ressort des constats réalisés par la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCCRF) dans le cadre de ses contrôles et est corroborée par les déclarations des organisations professionnelles représentatives des fournisseurs.

Ainsi, dans les faits, l'atteinte portée par le présent projet de loi à la force obligatoire des conventions apparaît proportionnée à l'objectif poursuivi puisqu'elle se limite à mettre fin au plus tard le 15 janvier 2024 à des conventions dont la validité courait au maximum jusqu'au 28 février 2024.

1.3. CADRE CONVENTIONNEL

La [directive \(UE\) 2019/633 du 17 avril 2019 sur les pratiques commerciales déloyales dans les relations interentreprises au sein de la chaîne d'approvisionnement agricole et alimentaire](#) a été transposée dans le droit interne par l'article 9 de la [loi n° 2020-1508 du 3 décembre 2020 portant diverses dispositions d'adaptation au droit de l'Union européenne en matière économique et financière](#).

Il n'existe pas d'interférences entre le présent projet de loi et les dispositions de la directive (UE) 2019/633 qui ont été transposées dans le droit interne.

⁵ Cons. Const. 16 janvier 1982.

⁶ Décision n° 99-DC du 13 janvier 2000.

1.4. ÉLÉMENTS DE DROIT COMPARÉ

La France est le seul Etat de l'Union européenne à prévoir une date butoir de signature des conventions annuelles entre les fournisseurs et les distributeurs. Il n'existe en conséquence pas d'éléments de comparaison sur ce point avec le droit d'autres Etats membres.

2. NÉCESSITÉ DE LÉGIFÉRER ET OBJECTIFS POURSUIVIS

2.1. NÉCESSITÉ DE LÉGIFÉRER

Les dispositions concernées par les mesures dérogatoires sont prévues par des lois. Il est par conséquent nécessaire de légiférer pour modifier ces dispositions.

2.2. OBJECTIFS POURSUIVIS

L'objectif poursuivi par le premier article du présent projet de loi est de prendre des mesures d'urgence pour protéger le pouvoir d'achat des consommateurs dans le contexte inflationniste actuel, en anticipant le calendrier des négociations commerciales pour l'année 2024.

3. OPTIONS POSSIBLES ET DISPOSITIF RETENU

3.1. OPTIONS ENVISAGÉES

L'option présentée dans le projet de loi est la seule de nature législative qui a été envisagée.

En revanche, le présent projet de loi fait suite à des démarches menées par le ministre chargé de l'Economie, à la fois auprès des fournisseurs et des distributeurs, pour obtenir de leur part des engagements volontaires de baisse de prix sur des produits de grande consommation.

Le Gouvernement a travaillé avec les distributeurs à la mise en œuvre d'un dispositif pour protéger les consommateurs des hausses des prix des produits du quotidien, en particulier celles des produits alimentaires. Le ministre Bruno Le Maire a ainsi présenté début mars 2023, en présence des distributeurs, leurs engagements pour un « trimestre anti-inflation » (TAF), qui a démarré le 15 mars 2023.

Sur un nombre de références élevées, librement choisies, en grande majorité des marques de distributeurs, les distributeurs se sont engagés à pratiquer les prix les plus bas possibles, en réduisant leurs marges. Le suivi réalisé par la DGCCRF a permis de constater que par rapport aux prix pratiqués avant l'entrée en vigueur du TAF, le prix de ce « super panier » est entre 10 et 13 % plus bas.

Pour accentuer les effets de ces démarches visant à aboutir à une baisse des prix de détail des PGC, le Ministre chargé de l'Economie a obtenu de la part des 75 plus grands industriels (liste NIELSEN) des engagements sur la mise en œuvre de certains mécanismes spécifiques en accord avec les distributeurs, afin d'aboutir à une baisse des prix de vente aux consommateurs (PVC) de certains produits de grande consommation. Le suivi réalisé par la DGCCRF a permis de constater des baisses de prix sur certaines catégories telles que le café, les biscuits et confiserie, les pâtes, l'huile de tournesol ou encore les boissons non alcoolisées.

Enfin, en dernier lieu, à la fin août 2023, les industriels et les distributeurs se sont engagés auprès du ministre chargé de l'Economie à ce que le prix de 5 000 références de produits de grande consommation vendues dans la grande distribution n'augmente pas ou baisse, jusqu'à la fin de l'année.

Les 75 plus grands industriels se sont ainsi engagés à doubler le nombre de références sur lesquelles ils consentent à des baisses de prix par rapport aux renégociations conduites cet été et à proposer des remises de 5% au minimum. Le suivi des engagements des industriels et des distributeurs sur le prix de 5 000 références sera contrôlé par la DGCCRF.

Bien que ces différentes démarches aient abouti à des baisses de prix, l'option d'un projet de loi a cependant été retenue car le ralentissement de l'inflation a été jugé insuffisamment rapide par les pouvoirs publics au regard de la baisse des cours de certaines matières premières.

3.2. OPTION RETENUE

Le I de l'article unique de la présente loi prévoit deux dispositions d'application matérielle de la loi.

La première disposition définit le champ d'application matérielle de la loi : elle s'applique aux distributeurs de produits de grande consommation dans leurs relations commerciales avec tout fournisseur 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 vertu des textes applicables à sa forme sociale, supérieur à un milliard d'euros.

L'objectif de cette disposition est de limiter l'application de la présente loi aux entreprises, fournisseurs des produits de grande consommation au sens du code de commerce, représentant l'essentiel du chiffre d'affaires réalisé par les acteurs de la grande distribution alimentaire. Les PME et petites entreprises de l'agroalimentaire, très présentes en France, mais qui représentent des volumes d'affaire faibles, ne sont pas concernées par ces dispositions. Pour elles, comme pour les grossistes ainsi que pour les autres secteurs économiques, le calendrier des négociations tel que prévu par le code de commerce n'est pas modifié.

La deuxième disposition du I prévoit que la présente loi s'applique à toute convention entre un fournisseur et un distributeur portant sur des produits ou des services commercialisés sur le

territoire français. Ces dispositions sont d'ordre public. Tout litige portant sur leur application relève de la compétence exclusive des tribunaux français, sous réserve du respect du droit de l'Union européenne et des traités internationaux ratifiés ou approuvés par la France et sans préjudice du recours à l'arbitrage.

Cette disposition est similaire à l'article L. 444-1 A du code de commerce.

Le II fixe, exceptionnellement pour l'année 2024, la date limite de signature des contrats.

Il dispose que, par dérogation aux règles fixées dans le code de commerce, les conventions conclues entre fournisseurs et distributeurs de produits de grande consommation, le sont, pour l'année 2024, au plus tard le 15 janvier 2024 et prennent effet au 16 janvier 2024.

C'est la mesure essentielle du projet de loi, qui permet d'anticiper les négociations commerciales et de faire appliquer les nouveaux prix, en baisse, au plus tôt en 2024. Une telle disposition, pour être pleinement efficace, implique nécessairement que les conventions précitées qui sont en cours d'exécution au moment de l'entrée en vigueur de la présente loi et dont le terme est postérieur au 16 janvier 2024 prennent automatiquement fin le 15 janvier 2024.

Le III détermine la date limite d'envoi des conditions générales de vente du fournisseur au distributeur.

Il prévoit que par dérogation au VI de l'article L. 441-4 et au B du V de l'article L. 443-8 du code de commerce, le fournisseur communique ses conditions générales de vente au distributeur au plus tard 45 jours avant la date de signature prévue au 15 janvier.

Le IV prévoit un régime de sanction administrative pour le non-respect des échéances prévues dans le projet de loi.

Ces sanctions sont les mêmes que celles actuellement prévues par le code de commerce dans des hypothèses identiques.

Le V est simple une mesure d'adaptation à la loi du 30 mars 2023 tendant à renforcer l'équilibre dans les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs.

En effet, la [loi n° 2023-221 du 30 mars 2023 tendant à renforcer l'équilibre dans les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs](#) a donné la possibilité au fournisseur de rompre unilatéralement la convention avec le distributeur en cas d'échec des négociations commerciales. Il s'agit en l'espèce de conserver ce dispositif, mais en l'adaptant au nouveau calendrier pour 2024.

Le VI habilite les agents de la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCCRF) à relever les manquements prévus aux présentes dispositions.

4. ANALYSE DES IMPACTS DES DISPOSITIONS ENVISAGÉES

4.1. IMPACTS JURIDIQUES

4.1.1. Impacts sur l'ordre juridique interne

Les présentes dispositions n'impliquent pas d'abroger, compléter ou modifier des normes existantes de l'ordre juridique interne.

4.1.2. Articulation avec le droit international et le droit de l'Union européenne

Le second alinéa du I prévoit que la présente loi s'applique à toute convention conclue entre un fournisseur et un distributeur portant sur des produits ou des services commercialisés sur le territoire français. Ces dispositions sont d'ordre public. Tout litige portant sur leur application relève de la compétence exclusive des tribunaux français, sous réserve du respect du droit de l'Union européenne et des traités internationaux ratifiés ou approuvés par la France et sans préjudice du recours à l'arbitrage.

Cette disposition est similaire à l'article L. 444-1 A du code de commerce.

En cas de litige, seule la Cour de justice de l'Union européenne, saisie sur renvoi préjudiciel, pourrait interpréter en dernier ressort, les dispositions européennes régissant les conflits de juridictions et les conflits de lois, c'est-à-dire celles du [règlement \(UE\) n° 1215/2012 du 12 décembre 2012 concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale](#) (« Bruxelles I bis »), du [règlement \(CE\) n° 593/2008 du 17 juin 2008 sur la loi applicable aux obligations contractuelles](#) (« Rome I »), ainsi que du [règlement \(CE\) n° 864/2007 du 11 juillet 2007 sur la loi applicable aux obligations non contractuelles](#) (« Rome II »).

4.2. IMPACTS ÉCONOMIQUES ET FINANCIERS

4.2.1. Impacts macroéconomiques

En 2022, selon les données du cabinet de conseil CIRCANA spécialisé dans la consommation, tous circuits de distribution confondus, le chiffre d'affaires (CA) de la grande distribution à dominante alimentaire sur les produits de marque nationale a été de 81,6 milliards d'euros.

Les PME représentent 17 % de cette part, les entreprises de taille intermédiaire (ETI) 26 % et les grands entreprises groupes (GE) 57 %, ce qui en CA fait, respectivement, 13,9 Mds €, 20,9 Mds € et 46,8 Mds €.

Si on ne conserve que les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et les Grandes Entreprises (GE), le CA global est donc de 67,7 Mds €.

L'ampleur des baisses de prix qui résulteront des négociations commerciales ne peut être évaluée à ce jour ; le contexte macroéconomique actuel permet cependant d'anticiper des baisses de prix sur de nombreux produits vendus par les plus grands fournisseurs de produits de grande consommation à la grande distribution.

4.2.2. Impacts sur les entreprises

Ces mesures auront un impact à la fois sur les industriels entrant dans le champ d'application de cette loi et sur les distributeurs. Ces opérateurs devront mobiliser leurs ressources humaines plus tôt afin de négocier rapidement.

Ces mesures auront nécessairement un impact sur les marges des industriels. En effet, la présente loi vise à avancer le calendrier des négociations afin d'obtenir des baisses de prix et de les répercuter sur les prix de vente aux consommateurs.

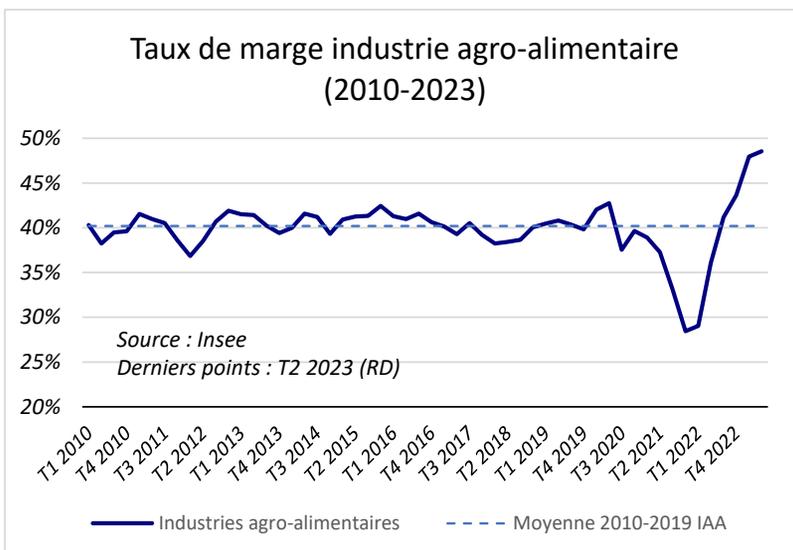
D'après l'analyse de la Direction Générale du Trésor (DGT) de septembre 2023, l'industrie agro-alimentaire française connaît des taux de marge élevés au 1^{er} semestre 2023.

Au 2^e trimestre 2023, le taux de marge de cette branche s'établit à 48,5 % soit +8,3 points par rapport à sa moyenne 2010-2019 (40,2 %) ; après s'être établi à 47,9 % au 1^{er} trimestre 2023 (soit +7,7 points par rapport à sa moyenne 2010-2019).

Ce niveau de marge, sur les deux derniers trimestres, est toutefois à mettre en regard d'un taux de marge qui avait été inférieur à la moyenne en 2021 et 2022 dans le secteur. Au 4^e trimestre 2021, le taux de marge du secteur était ainsi 11,8 points en-dessous de son niveau moyen observé sur la période 2010-2019⁷ et n'a retrouvé sa moyenne historique qu'au 3^e trimestre 2022.

Du 1^{er} trimestre 2021 au dernier point connu (2^e trimestre 2023), la moyenne des taux de marge du secteur de l'industrie agro-alimentaire atteint 38,4 % soit -1,8 point sous le taux de marge moyen sur la période 2010-2019.

⁷ Ce point bas n'a été dépassé dans l'industrie que par le secteur des matériels de transport avec un taux de marge moyen jusqu'à 24,6 pt plus faible que sur la période 2010-2019 au T1 2022. Voir tableau 1 de l'annexe.



Ainsi, cette importante augmentation des taux de marge de l'industrie agro-alimentaire française observée au 1^{er} semestre 2023 pourrait s'expliquer en partie par un rattrapage suite à une baisse de marge plus marquée que les autres secteurs en 2022.

De plus, la DGT observe sur la période récente que la transmission d'un choc à la baisse est moins importante que celle d'un choc à la hausse. L'INSEE, en collaboration avec Isabelle Méjean, et des travaux préliminaires de L. Fontagné, P. Martin et G. Orefice⁸ estiment que les entreprises françaises :

- s'agissant des produits importés, transmettent 50 % des chocs à la hausse mais n'ajustent pas leurs prix quand ceux-ci baissent ;
- s'agissant de l'énergie, transmettent plus de 100 % des hausses mais seulement 60 % de la baisse.

Cette différence pourrait en partie provenir d'un délai de transmission plus élevé des chocs à la baisse par rapport aux chocs à la hausse.

Ainsi, cette importante augmentation des taux de marge de l'industrie agro-alimentaire française observée au 1^{er} semestre 2023 pourrait également s'expliquer par une transmission moins forte et moins rapide des chocs de coûts de production à la baisse que des chocs à la hausse.

⁸ The many channels of firm's adjustment to energy shocks : evidence from France, Université Paris-Dauphine, PSL, CESifo and IUF, 3 juillet 2023

Toutefois, la transmission d'un choc sur les prix de production serait en moyenne plus importante pour l'industrie et l'agroalimentaire que pour le reste de l'économie. La Banque d'Angleterre, estimait que 80 % du choc était transmis en 8 trimestres en moyenne dans l'industrie contre 15 % pour les services (sans distinguer les chocs à la hausse ou à la baisse)⁹. On remarque à l'échelle sectorielle que ce constat est encore plus marqué pour les entreprises de l'agroalimentaire.

4.2.3. Impacts budgétaires

Néant.

4.3. IMPACTS SUR LES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES

Néant.

4.4. IMPACTS SUR LES SERVICES ADMINISTRATIFS

L'adoption de cette loi impliquera pour les services administratifs concernés, c'est-à-dire les services de contrôle de la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes rassemblés au sein des Directions régionales de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités, de revoir le calendrier initial des contrôles afin de débiter les contrôles dès l'entrée en vigueur de la loi.

4.5. IMPACTS SOCIAUX

4.5.1. Impacts sur la société

Les présentes dispositions ont pour objet de diminuer l'inflation sur les produits de grande consommation afin d'améliorer le pouvoir d'achat des français.

4.5.2. Impacts sur les personnes en situation de handicap

Néant.

4.5.3. Impacts sur l'égalité entre les femmes et les hommes

Néant.

⁹ « How do firms pass energy and food costs through the supply chain » Hela Mrabet and Jack Page, <https://bankunderground.co.uk/2023/08/24/how-do-firms-pass-energy-and-food-costs-through-the-supply-chain/>

4.5.4. Impacts sur la jeunesse

Néant.

4.5.5. Impacts sur les professions réglementées

Néant.

4.6. IMPACTS SUR LES PARTICULIERS

Les présentes dispositions visent à soulager les consommateurs de la forte pression liée à l'inflation qui pèse sur leur pouvoir d'achat en répercutant au plus vite les baisses constatées sur les prix des matières premières.

4.7. IMPACTS ENVIRONNEMENTAUX

Néant.

5. CONSULTATIONS ET MODALITÉS D'APPLICATION

5.1. CONSULTATIONS MENÉES

Aucune consultation obligatoire n'est nécessaire et aucune consultation facultative n'a été réalisée.

5.2. MODALITÉS D'APPLICATION

5.2.1. Application dans le temps

Les nouvelles règles prévues par le présent article seront applicables aux conventions mentionnées au I de l'article L. 441-4 du code de commerce et au I de l'article L. 443-8 du même code signées avec un distributeur pour l'année 2024. Elles auront donc par construction un effet juridique limitée dans le temps.

5.2.2. Application dans l'espace

Départements d'Outre-mer	
Guadeloupe, Guyane, Martinique, Réunion, Mayotte	Mesure directement applicable

Collectivités d'Outre-mer	
Saint-Martin, Saint-Barthélemy, Saint-Pierre-et-Miquelon	Mesure directement applicable
Autres (Polynésie française, Nouvelle-Calédonie, Wallis-et-Futuna, Terres australes et antarctiques françaises)	Mesure non applicable

5.2.3. Textes d'application

Les présentes dispositions ne requièrent aucune mesure d'application.