

A S S E M B L É E N A T I O N A L E

1 7 ^e L É G I S L A T U R E

Compte rendu

Commission des finances, de l'économie générale et du contrôle budgétaire

- Audition de MM. Philippe MICHAUD, président exécutif du mouvement E. Leclerc, Pacôme LESAGE, directeur général de Siplec E. Leclerc, et Rémi THOMAS, directeur carburants et services, sur les prix et la fiscalité des carburants..... 2
- Présence en réunion..... 15

Mercredi
1^{er} juillet 2026
Séance de 15 heures

Compte rendu n° 119

SESSION EXTRAORDINAIRE DE 2025-2026

Présidence de
M. Éric Coquerel,
Président



La commission entend MM. Philippe Michaud, président exécutif du mouvement E. Leclerc, Pacôme Lesage, directeur général de Siplec E. Leclerc, et Rémi Thomas, directeur carburants et services, sur les prix et la fiscalité des carburants.

M. le président Éric Coquerel. Chers collègues, nous recevons M. Philippe Michaud, président exécutif du mouvement E. Leclerc, accompagné de MM. Pacôme Lesage, directeur général de Siplec, l'entité du groupe dédiée aux produits et services énergétiques, et Rémi Thomas, directeur des carburants et services.

Cette audition consacrée au prix et à la fiscalité des carburants fait suite à celle de M. Patrick Pouyanné, président-directeur général de TotalEnergies, et s'inscrit dans les travaux de la mission d'information flash sur la taxation des carburants et le rendement fiscal de la hausse des prix, dont le rapporteur est M. Philippe Brun.

Les entreprises de la grande distribution, comme Carrefour, Auchan, Intermarché ou encore E. Leclerc, se sont imposées au fil des années comme les leaders dans la vente de carburants dans notre pays. Dans un contexte de crise pétrolière qui a duré plusieurs mois et semble désormais, peut-être, en voie de résolution, les enseignes de la grande distribution ont successivement augmenté, puis diminué le prix des carburants à la pompe. La stratégie du mouvement E. Leclerc durant cette séquence nous intéresse particulièrement, ainsi que son regard sur la façon dont s'est comporté le secteur. Monsieur le président exécutif, je vous cède donc la parole pour un propos introductif.

M. Philippe Michaud, président exécutif du mouvement E. Leclerc. Monsieur le président, monsieur le rapporteur, mesdames, messieurs les députés, je vous remercie de nous recevoir, car le sujet de votre mission a fait l'objet de nombreux échanges ces dernières semaines avec le gouvernement, et je suis très heureux de pouvoir avoir les mêmes avec la représentation nationale.

Le prix des carburants est au cœur des préoccupations de nos concitoyens, non pas parce qu'ils s'intéressent à ce marché spécifique et quelque peu technique, mais parce que, derrière, il y a un enjeu crucial de pouvoir d'achat. Comme vous le savez, le pouvoir d'achat est l'une des premières préoccupations des Français, et nous le percevons tous les jours dans nos magasins. En effet, avec nos 18 millions de consommateurs, nous sommes un thermomètre social instantané.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, permettez-moi de me présenter brièvement. Je suis exploitant d'un magasin Leclerc au Neubourg, petite ville de Normandie d'un peu plus de 4 000 habitants dans laquelle je suis implanté depuis vingt-trois ans. Je suis également président exécutif du mouvement Leclerc et c'est à ce titre que je me présente devant vous.

Je tiens également à vous présenter le mouvement Leclerc et son activité de distribution de carburants. Les centres E. Leclerc ont été créés il y a plus de soixante-dix ans dans une dynamique de défense du pouvoir d'achat. Nous ne sommes pas issus du grand capital. Nous ne sommes pas détenus par des actionnaires qui nous imposeraient une rentabilité financière et capteraient de la valeur. Nous sommes un vrai groupe de chefs d'entreprise indépendants, implantés dans des territoires en zone rurale ou périurbaine, et nous n'avons qu'un modèle d'organisation. Le mouvement Leclerc est composé de 630 adhérents, propriétaires de leurs outils, qui maîtrisent leurs risques, leurs investissements, leurs prix, leurs marges et leurs charges. Nous sommes aussi présents dans quelques pays européens, avec une centaine de magasins. Les adhérents Leclerc sont regroupés dans une association loi 1901,

propriétaire de l'enseigne depuis 2003. Ces mêmes adhérents sont à la manœuvre à tous les étages des décisions et à la tête de tous les outils de l'enseigne. En d'autres termes, tout ce qui est produit retourne sans valeur ajoutée, en toute transparence, à un moment ou à un autre, dans nos magasins en France. Par conséquent, tous nos impôts sont payés en France. Il n'y a aucune rétention, aucune caisse commune. Les magasins partagent ensuite, là aussi en toute transparence, les coûts de ces outils. Ce modèle unique est notre identité.

Avant d'entrer dans le détail de notre activité carburant, j'aimerais revenir sur l'un de nos combats historiques. Le combat de Leclerc pour mettre fin au monopole sur la distribution de carburant trouve ses racines dans les années 1970, lors des premiers chocs pétroliers. À cette époque, le gouvernement accordait un quasi-monopole de distribution aux grandes compagnies pétrolières et encadrait strictement les prix, ce qui, en l'absence de réelle concurrence, maintenait les tarifs à un niveau élevé. Considérant ce système comme une entrave majeure au pouvoir d'achat des Français, Édouard Leclerc a décidé de s'y attaquer frontalement, en important son propre carburant et en le revendant à des prix inférieurs à ceux imposés. Cette stratégie, particulièrement combative, s'est heurtée à une résistance acharnée. Le mouvement Leclerc a dû affronter pas moins de 467 procès durant près de quinze ans. Le dénouement de cette longue bataille est finalement intervenu en janvier 1985, lorsque la Cour de justice européenne, à l'époque la Cour de justice des Communautés européennes, a statué en faveur de la libéralisation des prix de l'essence en France. Cette victoire historique a définitivement cassé le monopole en place, permettant à des millions de Français de bénéficier d'un carburant au prix le plus juste.

Aujourd'hui, nos 735 stations, dont 23 sur autoroute, distribuent chaque année 7,5 millions de mètres cubes, soit sept pleins de carburant chaque seconde. Nous détenons aujourd'hui à peu près 16 % de parts de marché. Nous sommes pionniers dans les biocarburants, puisque l'éthanol, l'huile végétale hydrotraitée (HVO) et le colza représentent déjà environ 10 % de nos volumes globaux. Cet engagement historique a débuté en 1994, faisant de notre enseigne la première à incorporer du colza dans le gazole. Pour réduire son empreinte carbone, dès 2004, bien avant l'apparition des premières réglementations, nous innovions en intégrant de l'éthanol à base de betteraves dans nos essences. Cette longueur d'avance a été confirmée en 2006, en partenariat avec le conseil général de la Marne, lors du lancement historique de la toute première distribution d'E85 en France. Aujourd'hui, c'est tout naturellement vers l'électricité que nous nous tournons, avec 460 magasins équipés de bornes de recharge, soit plus de 5 500 points de recharge.

Comme vous le savez, les prix dans les stations-service des distributeurs dépendent du coût du brut, du raffinage, du transport et de la fiscalité. Cette dernière représente plus de la moitié du prix à la pompe. Pour les distributeurs, le carburant est avant tout un produit d'appel et le premier marqueur de prix visible des clients et des non-clients des magasins. Les marges faibles, entre 1 et 3 centimes le litre, couvrent avant tout les coûts de fonctionnement de nos infrastructures. Aujourd'hui, 37 % du prix à la pompe correspondent au prix du produit raffiné, 49 % à la taxe intérieure de consommation sur les produits énergétiques (TICPE) et à la TVA, 8 % aux certificats d'économie d'énergie (C2E), plus le coût des stocks de réserve, de l'acheminement et du stockage. En réalité, lorsque nous vendons du carburant, nous sommes d'abord des collecteurs de taxes. À la différence d'autres distributeurs, la vente de carburant n'est pas une activité vitale pour Leclerc, mais davantage un service que nous rendons à nos clients. Le sujet de votre mission, la taxation et le rendement fiscal, est d'abord un sujet de prix du carburant, et qui dit prix dit pouvoir d'achat.

Le carburant est absolument nécessaire à la vie quotidienne : pour l'État, il est une recette ; pour nos consommateurs, il s'agit d'une dépense souvent incompressible. Dès le début de la crise énergétique, nos ministres de tutelle ont mis en scène une série de contrôles dans nos stations à grand renfort de communication. Peut-être voulaient-ils faire croire une fois de plus que les distributeurs étaient des profiteurs de crise. Pourtant, beaucoup s'accordent à dire que 95 % de cette hausse fulgurante du prix du carburant vient de la spéculation des marchés. Toutefois, cette mise en scène inutile a eu l'avantage de nous permettre de faire de la pédagogie, et de mieux faire connaître le fonctionnement parfois complexe de l'achat et de la revente de carburant.

Notre enseigne est particulièrement active face aux défis du siècle. Nous sommes déjà engagés dans une transformation sans précédent pour décarboner les mobilités et gagner la bataille de notre indépendance énergétique. Mais cela ne pourra se faire qu'en préservant le pouvoir d'achat des Français.

M. le président Éric Coquerel. Je tiens en premier lieu à souligner que, tout au long de la crise, le gouvernement a refusé d'agir directement sur les prix, alors que la loi prévoit un instrument à cet effet, et que l'expérience a montré, notamment en 1990, que l'on pouvait s'en servir. Le gouvernement s'est contenté d'exiger que les distributeurs répercutent les baisses aussi rapidement qu'ils avaient répercuté les hausses.

La hausse du carburant a impacté le pouvoir d'achat des Français et, par conséquent, affecté la croissance en France. Elle a également eu un impact sur la collectivité, c'est-à-dire l'État, notamment à travers les annulations de crédits en lien avec le coût de la guerre et l'augmentation du prix des carburants.

Finalement, les seuls qui n'ont pas été impactés, bien au contraire, sont les producteurs-raffineurs. TotalEnergies a enregistré au premier trimestre une augmentation de 51 % de ses bénéfices, y compris de ses dividendes. Son P.-D.G., M. Pouyanné a affirmé ici même que TotalEnergies avait su « capturer la hausse des prix », autrement dit a profité de la guerre pour accroître des bénéfices réalisés au détriment de tous.

Leclerc a annoncé récemment pratiquer dans ses stations un prix moyen de 1,82 euro par litre de gazole fin juin 2026, ce qui en ferait le distributeur le moins cher, alors que TotalEnergies pratiquerait un prix moyen de 1,95 euro le litre, ce qui ferait de lui le distributeur le plus cher. M. Pouyanné a admis lors de son audition devant notre commission que « les stations TotalEnergies n'ont pas la réputation d'être peu chères ». Dans un contexte où les prix baissent, comment expliquez-vous cet écart substantiel de 13 centimes par litre entre le bas et le haut de la fourchette ?

Ma deuxième question porte sur l'effet de la crise sur les parts de marché des grandes surfaces et des autres distributeurs. La crise que nous avons traversée et dont nous semblons sortir a été l'occasion d'une hausse significative du prix des carburants et d'un cycle d'opérations promotionnelles, comme des plafonnements de prix de vente pratiqués par certains de vos concurrents, ce qui a probablement induit une recomposition des parts de marché dans la distribution de carburants en France. TotalEnergies a enregistré un excès d'activité de 15 % sur la période, ce qui fait que, paradoxalement, le plafonnement qu'elle a opéré sur le prix de la distribution va lui procurer des bénéfices via les parts de marché qu'elle a gagnées. Qu'en est-il de la répartition entre, d'une part, les grandes et moyennes surfaces (GMS) et, d'autre part, les réseaux dits traditionnels, c'est-à-dire les pétroliers qui distribuent eux-mêmes ?

Pensez-vous que cette crise a affecté la répartition observée jusqu'à maintenant, c'est-à-dire deux tiers du marché pour les grandes surfaces et un tiers pour les pétroliers ?

Enfin, vous l'avez dit vous-même, monsieur Michaud, cette augmentation des profits chez TotalEnergies semble moins venir d'un problème d'approvisionnement en pétrole – celui-ci ayant continué à être approvisionné, éventuellement par d'autres voies – que de problématiques de spéculation sur ces approvisionnements. Des mesures de plafonnement n'auraient-elles pas dû être prises par le gouvernement, en jouant non pas sur les marges des distributeurs, mais sur celles des raffineurs ?

M. Philippe Michaud. La concurrence entre les distributeurs est si forte que le carburant, pour nous, est avant tout un produit d'appel. L'écart de 10 à 15 centimes entre nos prix et ceux de TotalEnergies est habituel, quelles que soient les annonces de cette entreprise. En avril, au plus fort de la crise, lorsque les prix ont soudainement et fortement monté, le plafonnement annoncé par TotalEnergies a certainement joué son rôle. À ce moment-là, circonscrit sur une quinzaine de jours, nous étions incapables de nous aligner en termes de prix. Mais hormis cette parenthèse, l'écart entre les prix dans les stations TotalEnergies et dans les nôtres se maintient depuis deux ou trois ans dans la fourchette que j'ai indiquée.

Je n'ai pas de jugement à porter sur TotalEnergies, qui est une belle entreprise, puissante et honorable. Mais j'admire ses équipes marketing, qui ont réussi à transformer le plomb en or : c'est à mettre à leur crédit. Si durant une quinzaine de jours, nous n'avons pas pu nous aligner avec les prix de TotalEnergies, c'est que nous refusons de vendre à perte. Au minimum notre marge est nulle. Pour autant, je n'ai pas l'impression que nous ayons perdu des parts de marché. La part de marché dans le carburant n'est de toute façon pas une fin en soi pour nous. Nous ne faisons pas le même métier que TotalEnergies, laquelle, en outre, est une entreprise en pleine transformation qui, à long terme et comme nous, va devoir passer au tout-électrique. Elle s'y prépare dès aujourd'hui, nous nous y préparons également, mais le carburant n'occupe pas une place prépondérante dans nos résultats, loin de là.

Vous l'avez souligné à raison, monsieur le président, les GMS représentent approximativement 65 % du marché et 50 % des stations. Cette répartition a peu évolué depuis le milieu des années 1980. Nous sommes implantés sur les territoires, et j'ai l'impression que le maillage est bien fait pour nos consommateurs, avec des stations qui sont de surcroît agressives en matière de prix. Les stations TotalEnergies, quant à elles, jouxtent souvent un garage, et les garagistes ont besoin de réaliser davantage de résultats sur la vente de carburant que nos enseignes.

Enfin, pour vous répondre sur la hausse rapide des carburants, il convient de garder à l'esprit que les marchés de matières premières sont aussi des marchés financiers. Toutefois, nous nous préoccupons moins du Brent que du produit transformé, puisque nous achetons du gazole et du sans-plomb. Les financiers qui ont fait grimper les prix du gazole à l'époque sont aussi présents sur le marché du Brent.

M. Philippe Brun, rapporteur de la mission d'information flash sur la taxation des carburants et le rendement fiscal de la hausse des prix. Je vous remercie, messieurs, de vous être rendus disponibles pour cette audition conjointe de la commission des finances et de la mission d'information flash créée le 3 juin et dont je suis le rapporteur.

Le mouvement Leclerc est l'un des tout premiers acteurs de la distribution de carburants en France. Vous en êtes d'ailleurs le premier acteur parmi les grandes surfaces,

lesquelles possèdent une part de marché de 62 %. Votre filiale SIPLEC avec une part de marché de 16 % à elle seule, se présente comme le deuxième opérateur de carburant du pays derrière TotalEnergies. En tant qu'acteur de la grande distribution, vous bénéficiez d'un contact direct avec les consommateurs, ce qui permet d'observer très concrètement les évolutions de leur comportement d'achat sur un grand nombre de produits.

Depuis plusieurs mois, les prix du carburant connaissent de fortes variations qui ont des conséquences importantes sur le budget des ménages et sur la consommation. Au-delà des débats sur la fiscalité, nous souhaitons comprendre les effets réels de ces hausses sur la consommation et sur le comportement des Français.

Pourriez-vous retracer l'évolution de la consommation de carburant dans votre réseau entre 2025 et 2026, sur les mois de mars, avril, mai et juin ? Voyez-vous une évolution homogène sur l'ensemble du territoire, ou bien observez-vous des différences selon les zones géographiques, les catégories de consommateurs ou les types de carburant ?

M. Rémi Thomas, directeur carburants et services de Siplec E. Leclerc. Début mars, les consommateurs de gazole comme de fioul domestique se sont précipités sur les pompes ou ont passé des commandes. Par la suite, il y a eu une baisse de la consommation, puisque le marché national des carburants a baissé de 6,5 % en avril et de 10,8 % en mai. Nous n'avons pas encore connaissance des chiffres définitifs de juin. Le marché s'annonce stable en juillet et en août. La consommation devrait légèrement augmenter si, durant la période des vacances, les Français restent en France.

M. Philippe Brun, rapporteur. Les consommateurs ont modifié leur comportement de manière plus nette et plus rapide qu'au cours des épisodes haussiers précédents, notamment au mois de mai, où la consommation est restée faible, y compris durant les week-ends, ce qui a surpris tout le monde.

Les acteurs du secteur que nous avons auditionnés ont souligné que la réduction de la consommation était surtout le fait de la clientèle professionnelle, davantage que des particuliers. Partagez-vous cette analyse ? La baisse de volume serait-elle davantage due à une optimisation du remplissage des cuves des professionnels et à une rationalisation de la chaîne logistique, plutôt qu'à une baisse de la consommation chez l'ensemble des Français qui prennent leur voiture pour aller travailler ?

M. Rémi Thomas. Je ne suis pas en mesure de répondre à cette question car, dans nos stations, nous ne distinguons pas les professionnels des particuliers.

M. Pacôme Lesage, directeur général de Siplec E. Leclerc. Je précise toutefois, mais cela ne répond pas exactement à votre question, que l'analyse du trafic dans nos stations d'autoroutes montre en effet une chute de l'ordre de 10 à 15 % sur les ventes de carburant en avril et mai. Il s'agit seulement d'une indication, et il n'est pas possible d'en déduire que le trafic professionnel a baissé. En outre, le plafonnement des prix par certains de nos concurrents a peut-être joué un rôle dans cette évolution.

M. Philippe Michaud. Nous n'avons pas constaté une rupture de charge du côté des entreprises de transport – c'est peut-être une autre indication. De manière générale, il est évident qu'une telle hausse, circonscrite sur le mois d'avril, a eu une incidence sur les consommateurs. Sans doute roulent-ils moins, et moins vite, et d'ailleurs nous avons observé que les pleins se

réduisaient en valeur. Nos clients, qui en majorité sont à 1 euro près, faisaient des petits pleins. Mais je suis incapable de chiffrer ce phénomène.

M. Philippe Brun, rapporteur. Lorsque l'on se penche sur les types de carburant, on constate que la baisse est beaucoup plus marquée pour le gazole que pour les autres carburants. Cela tend à montrer que la baisse est davantage prononcée parmi les professionnels, qui consomment essentiellement du gazole. Les particuliers roulent de plus en plus au sans-plomb 95 ou 98, et la baisse des volumes est moins sensible pour ce type de carburant.

M. Philippe Michaud. Ce phénomène n'est pas lié à proprement parler à la crise, même s'il est plus prononcé depuis sa survenue. Le basculement du gazole vers le sans-plomb, ou plutôt la baisse plus importante du gazole par rapport à celle du sans-plomb, a déjà été observée avant le conflit dans le détroit d'Ormuz. Déjà, à la fin de l'année dernière, le prix du gazole était quasiment parvenu au niveau du prix du sans-plomb. La modification a eu lieu à ce moment-là. Après, il faut que les voitures se changent, et on ne change pas de voiture aussi rapidement.

M. Philippe Brun, rapporteur. Les premiers chiffres de juin font état d'une hausse de la consommation de carburant. Comment interprétez-vous cette reprise ? Traduit-elle, selon vous, l'effet de l'annonce des aides publiques, ou bien celui de la baisse des prix début juin ?

M. Philippe Michaud. Les prix sont revenus à un niveau que l'on a déjà connu, auquel les gens sont habitués. Lorsque les prix atteignent et dépassent 2 euros par litre, il y a en quelque sorte un effet de seuil, et une forme de blocage. Je ne dis pas que nous sommes revenus à la normalité – et qui pourrait dire ce que serait une normalité en matière de prix du carburant ? –, mais je pense que l'évolution des prix a contribué pour une bonne part à cette reprise de la consommation. Dans ma station du Neubourg, le chiffre d'affaires a connu une progression importante en juin à la faveur de prix plus agressifs.

M. Philippe Brun, rapporteur. Avez-vous constaté une baisse du panier moyen des consommateurs dans vos magasins au moment où les prix du carburant étaient au plus haut ?

M. Philippe Michaud. Le chiffre d'affaires n'a pas été suffisamment impacté pour que l'on puisse en déduire une corrélation directe avec les prix du carburant. De manière générale, le marché de la distribution est atone, de nombreux magasins ferment. Le commerce a perdu 50 000 emplois en un an, à bas bruit.

M. Philippe Brun, rapporteur. J'aimerais connaître votre opinion sur les opérations commerciales menées ces derniers mois par TotalEnergies, par exemple l'opération prix unique et le plafonnement des prix. Quels ont été les effets sur votre propre chiffre d'affaires, sur les comportements de la clientèle, sur la concurrence entre distributeurs ? Pensez-vous que ce type d'intervention est une réponse pertinente aux tensions sur les prix du carburant ?

M. Philippe Michaud. Comme je l'ai souligné dans mon propos liminaire, TotalEnergies a réussi une très belle opération marketing. Depuis la mise en place du plafonnement, nous avons toutefois maintenu cet écart de 15 centimes, hormis une quinzaine de jours en avril. Le plafonnement a produit son effet au moment où les prix ont augmenté de manière fulgurante, en avril, avant une baisse rapide. Mais, je le répète, le phénomène se limite à ces quinze jours. Au cours des années précédentes, si nous avions appliqué le même plafond, nous aurions augmenté nos prix de 15 centimes.

M. Pacôme Lesage. Au début du conflit en Ukraine, nos concurrents avaient annoncé un plafonnement à 1,99 euro, alors que le marché nous permettait de positionner un prix de vente public plus proche de 1,75 ou 1,80 euro. Nous n'avons pas souhaité nous aligner sur cette pratique parce que, encore une fois, la distribution de carburant est, pour nous, moins un moteur de marge qu'un service que nous rendons au consommateur.

M. Philippe Michaud. Je ne voudrais pas donner l'impression de dénigrer le travail des équipes de TotalEnergies, car leur stratégie d'entreprise est complètement différente de la nôtre. Nous n'actionnons pas les mêmes leviers sur le prix du carburant. Les stations qui sont adossées à un garage dans une petite ville ont besoin d'obtenir des résultats avec leur station-service, alors qu'un résultat faible pour une station-service Leclerc est moins sensible au regard de l'ensemble du résultat.

M. Philippe Brun, rapporteur. La mission d'information flash que nous menons porte également sur la taxation des carburants. Vous l'avez rappelé, monsieur Michaud, les distributeurs de carburant sont de grands collecteurs de taxes. Dans certains pays européens, en Espagne, au Portugal, en Autriche ou encore en Pologne, les taxes à la pompe ont diminué. Leclerc étant présent dans certains de ces pays, quel est votre avis sur ces baisses de taxes ?

M. Philippe Michaud. Il m'est difficile de répondre à cette question. Si le gouvernement français a pris la décision de ne pas baisser les taxes à la pompe, ou de les baisser modérément, c'est peut-être parce que nous n'en avons pas les moyens. Le prix d'achat du gazole est sensiblement le même partout en Europe. Le prix à la pompe dépend ensuite des taxes qui y sont imputées. Je ne connais pas la composition des taxes de chaque pays, donc je préfère réserver ma réponse.

M. Philippe Brun, rapporteur. Nous nous intéressons également aux différents éléments qui composent le prix final. Nous avons parlé des taxes, de la TVA, et il y a aussi le dispositif des certificats d'économie d'énergie (CEE) qui s'ajoutent à la fiscalité des carburants. On ne les voit pas sur le ticket de caisse, mais ils constituent une part non négligeable du coût final payé par le consommateur, entre 13 et 15 centimes par litre. Dans quelle mesure le coût induit par ce dispositif est-il répercuté sur le consommateur ? Est-il possible d'atténuer cette répercussion ? Que pensez-vous de la proposition faite par un certain nombre de groupes politiques de suspendre le dispositif de manière ciblée durant les périodes de hausse des prix du carburant ?

M. Philippe Michaud. Les CEE représentent aujourd'hui 15 centimes. C'était 8 centimes à la fin de l'année dernière. Nous avons l'obligation de collecter ces 15 centimes par litre destinés à la mise en chantier de travaux éligibles à ces CEE. Nous avons un problème de gestion des dossiers en aval pour mettre en face de ces taxes collectées les travaux que l'on nous demande de chiffrer.

M. Pacôme Lesage. Cette collecte fait de nous des obligés, en tant que metteurs en marché de carburant. Nos obligations évoluent sur des périodes assez longues. Depuis le 1^{er} janvier, nous sommes tenus d'augmenter les forfaits parce que l'obligation a augmenté. Cette mesure a coïncidé avec le conflit dans le détroit d'Ormuz, et nous avons dû ajouter ces 15 à 20 centimes au prix du carburant.

M. Philippe Michaud. Nous avons proposé de suspendre ce dispositif au moment où le prix du carburant était très élevé afin d'amortir le choc. Mais, en réalité, c'était décaler le

problème dans le temps. Il ne s'agissait pas d'arrêter les CEE, mais d'arrêter momentanément les collectes pour avoir le temps de les réinjecter après. Aujourd'hui, si le prix du carburant revenait au niveau d'il y a quelques années, disons à 1,75 euro, il faudrait quoi qu'il arrive ajouter les 8 centimes de CEE, et le niveau de prix serait celui que l'on observe actuellement dans nos stations.

Mme Catherine Dellong Meng (RN). Environ deux tiers de l'essence sont vendus en grande surface. Cependant, cette marge reste faible et le carburant est un produit d'appel pour votre groupe, puisque les stations-service sont essentiellement installées sur les parkings des centres commerciaux. Nous avons vu récemment le groupe TotalEnergies plafonner ses prix de vente à la pompe depuis la crise au Moyen-Orient, ce qui permet de compenser l'effet d'élasticité des prix et permet d'augmenter l'attrait de cette enseigne. Cette initiative n'est-elle pas de nature à désorganiser le marché concurrentiel des carburants, surtout pour les petits indépendants qui se voient obligés de diversifier leur chiffre d'affaires ? Baisser la TVA à 5,5 % permettrait d'amortir la fiscalité des carburants et d'éviter que le gouvernement ne se retrouve spectateur d'un arbitrage entre les effets de volume et les effets de prix.

M. Philippe Michaud. Le groupe TotalEnergies, à mon avis, s'est montré prudent dans la construction de ses prix, afin de ne pas déstabiliser les stations-service indépendantes. Avec ces prix, et *a fortiori* si elles achètent chez TotalEnergies, elles doivent pouvoir rentabiliser leur activité.

Modifier le taux de TVA est une prérogative du gouvernement. Si demain la TVA passait à 5,5 %, elle serait obligatoirement et immédiatement répercutée. Au regard du niveau de concurrence entre les distributeurs de carburant, il n'est pas envisageable qu'un magasin affiche par exemple 1,85 euro sur le gazole et un autre 1,95 euro.

M. Damien Maudet (LFI-NFP). Dans mon département de la Haute-Vienne, comme ailleurs, le travail paie moins. Un certain nombre de personnes sont dépendantes de leur véhicule, ce qui signifie que se rendre sur leur lieu de travail leur coûte de plus en plus cher. Au regard de l'explosion des marges des raffineurs, et peut-être aussi de celles des distributeurs, il n'est pas étonnant que se développe dans notre pays le sentiment qu'il existe deux France, l'une qui s'appauvrit du fait des coûts du carburant, et une autre qui s'enrichit comme jamais.

Vous affirmez, messieurs, que Leclerc dégage peu de marge sur la vente de carburant. Mais les chiffres montrent que les prix du carburant ont augmenté de 50 % en dix ans, et que la marge brute des distributeurs a doublé, voire triplé. Pour autant, les recettes fiscales n'ont pas triplé. Dès lors, où est passé tout cet argent ?

Vous dites également que Leclerc ne récupère rien sur la vente de carburant parce qu'il s'agit d'un produit d'appel. Par conséquent, Leclerc gagne aussi de l'argent grâce à la vente de carburant, indirectement, par le fait que les gens qui font le plein à la station-service consomment également dans vos supermarchés.

J'ai deux questions à vous poser. D'abord, que pensez-vous de l'idée d'un blocage des prix que nous défendons dans le groupe parlementaire de La France insoumise, qui pourrait assurer des prix corrects à toutes les travailleuses et tous les travailleurs qui ont besoin de leur voiture au quotidien ? Ensuite, qu'est-ce qui garantit qu'une baisse des taxes ne se traduirait pas tout simplement par une hausse des marges des distributeurs ?

M. Philippe Michaud. Je suis incapable de contredire les chiffres que vous donnez, car j'ignore leur provenance. En revanche, je puis vous assurer que Leclerc n'a jamais augmenté ses marges. Je ne suis pas en mesure d'avancer des chiffres précis pour l'ensemble du groupe, parce que nous sommes un groupe d'indépendants et que nous n'avons pas de comptes agrégés. Néanmoins, je peux vous donner les chiffres de la station que je gère au Neubourg : notre chiffre d'affaires s'élève à 26 millions d'euros. Lorsque tout a été payé – transport, personnel, taxe sur les surfaces commerciales (Tascom), etc. –, il reste à la fin de l'année 40 000 euros. Cet écart entre le chiffre d'affaires et ce qu'il en reste à la fin est propre à ce magasin, mais il n'y a pas de raison qu'il soit une exception.

Tous les clients de la station ne viennent pas faire leurs courses au magasin. Nous nous efforçons justement de faire le lien entre la station, sur laquelle on ne gagne pas d'argent, et le magasin, mais nous n'avons pas encore réussi à trouver la formule.

Nous ne sommes pas opposés par principe au blocage des prix, dès lors que le gouvernement nous met en position de le pratiquer. Mais nous ne vendrons jamais de carburant à perte, compte tenu de nos volumes de vente. Ce n'est pas possible sur le plan économique, et cela risquerait de mettre nos stations en situation de rupture. Je ne veux pas entrer dans le débat sur la nature des aides, générales ou ciblées : c'est un débat qui vous appartient.

M. le président Éric Coquerel. Je précise que la proposition de blocage des prix de La France insoumise consistait à jouer sur les marges des raffineurs, et non sur celles de la distribution.

Mme Félicie Gérard (HOR). Le prix des carburants est un sujet qui touche évidemment le quotidien des Français. La guerre au Moyen-Orient a fait flamber les prix à la pompe, le gazole a dépassé 2 euros par litre début juin. Depuis, les cours sont retombés, mais la baisse tarde à se répercuter.

Au-delà de l'émotion légitime que suscitent ces hausses, une réalité reste dans l'angle mort du débat, alors qu'elle intéresse directement notre commission : qu'est-ce que cette fiscalité apportera à l'État ? L'essentiel de la taxe sur les carburants n'est pas proportionnel au prix ; c'est un montant fixe par litre, assis sur les volumes vendus. Or, avec l'électrification et la sobriété énergétique, ces volumes sont appelés à baisser durablement. Cette recette va donc s'éroder. Vous qui observez le marché au plus près, à quel rythme voyez-vous la consommation reculer ? L'État vous paraît-il préparé à la disparition progressive de cette ressource ?

J'aimerais évoquer également les opérations à prix coûtant de Leclerc, qui sont des gestes concrets, immédiatement lisibles par les consommateurs, et je veux le saluer. Mais afin que ceux qui nous écoutent puissent comprendre, pourriez-vous nous dire à quelles conditions ce modèle est tenable dans la durée ? Pourriez-vous en faire bénéficier les automobilistes au-delà de quelques week-ends dans l'année ?

M. Philippe Michaud. Nous sommes sur un marché de spéculation. Ce qui est vrai pour les matières premières, qu'elles soient alimentaires ou non, l'est aussi pour le carburant. Mais comme je l'ai précisé auparavant, il convient de distinguer le prix du produit fini et le Brent.

M. Rémi Thomas. Lorsque Leclerc achète du carburant, il n'achète pas du brut, mais achète des produits finis : du gazole ou de l'Eurobob, une essence de base qui permet de fabriquer du sans-plomb 95 E10 ou du sans-plomb 95 normal. Les médias s'intéressent

uniquement au brut, mais c'est un mauvais indicateur, et leur courbe de prix diverge souvent de celle du gazole.

M. Philippe Michaud. Des essais ont été effectués pour rendre la TICPE variable. Cette expérience, qui de mémoire a duré deux ans, n'a eu pour effet que d'apporter de la confusion. En effet, lorsque l'on achète du carburant, on ne connaît pas le prix de la taxe. Dès lors, comment gérer les stocks si l'on ignore l'évolution de cette taxe à la hausse ou à la baisse ?

Quant aux opérations à prix coûtant, vous me tendez la perche et je vous en remercie : nous en lançons justement une à partir de ce vendredi 4 juillet. Nous n'avons pas voulu en faire pendant les hausses, quand le prix du carburant était volatil, parce que l'incertitude était trop forte : il suffisait d'une déclaration du président américain pendant la nuit pour que les cours fluctuent brutalement. Une opération à prix coûtant est très onéreuse pour nous, compte tenu de nos volumes. D'ailleurs, les gestionnaires de Siplec les redoutent.

M. Pacôme Lesage. Faire des prévisions sur la baisse des revenus fiscaux liés à une baisse des ventes de carburant est un exercice très difficile. C'est la raison pour laquelle nous nous efforçons d'être pragmatiques. Nous sommes un très gros metteur en marché de carburant aujourd'hui, et nous sommes en train de devenir également un très gros metteur en marché de bornes de recharge électrique, parce que nous tenons à être un acteur clé de la mobilité de nos consommateurs. Notre objectif n'est pas seulement d'offrir la possibilité de recharger les voitures, mais aussi de proposer un prix de recharge le plus agressif possible. Pour cela, nous équipons nos magasins avec des panneaux solaires et des systèmes de batteries.

Et nous sommes pragmatiques, aussi, parce que nous nous doutons bien que la taxation sur l'électricité évoluera en fonction de la baisse du volume de carburant de demain.

M. Philippe Michaud. Il adviendra, un jour, un point de rupture avec la baisse de la consommation de gazole et d'essence. Je n'en connais pas la date précise, 2030 me paraît prématuré, peut-être 2035, 2050 ou 2060. Comment les taxes qui pèsent actuellement sur le gazole seront transférées et par quoi elles seront remplacées le jour où elles disparaîtront ? Nous ne sommes pas en mesure de répondre à cette question. Seront-elles transférées sur l'électricité ? Le cas échéant, on peut se poser les mêmes questions que sur le carburant. En tout cas, j'espère qu'après avoir incité les gens à acheter des voitures électriques, on ne va pas rajouter des taxes sur l'électricité une fois que tout le monde roulera en véhicule électrique.

M. Charles de Courson (LIOT). J'aimerais vous adresser quatre questions. Premièrement, le plafonnement du prix des carburants par TotalEnergies constitue-t-il, selon vous, une pratique conforme au droit de la concurrence, c'est-à-dire à l'interdiction de vente à perte ? Un tel comportement ne va-t-il pas se traduire par d'extrêmes difficultés, voire des fermetures massives des petites stations-service, notamment en milieu rural ?

Deuxièmement, le groupe Leclerc dispose-t-il d'une politique tarifaire des carburants ? Puisque vous êtes un système coopératif, vous achetez du carburant raffiné et je suppose que vous le refacturez à tous vos adhérents à prix coûtant, avec peut-être une petite marge pour couvrir les frais. Vos adhérents sont-ils totalement libres de fixer le prix de leurs carburants comme ils l'entendent ? Ou bien le groupe émet-il des recommandations ? Je vous pose cette question parce que TotalEnergies nous a indiqué réfléchir à la fixation d'un tarif unique dans toutes leurs stations-service.

Troisièmement, où vous approvisionnez-vous ? Auprès de quelles raffineries ? Aux États-Unis, aux Pays-Bas, partout sauf en France ? Vous approvisionnez-vous aussi chez vos concurrents de TotalEnergies ?

Quatrièmement, quelle est l'élasticité-prix du carburant, d'après ce que vous constatez sur le marché ? Je vous pose cette question car les ministres nous avaient parlé de 0,2, ce qui me semble impossible. 0,2 signifie que lorsque l'on augmente de 10 % le prix du carburant, on ne baisse que de 2 % les volumes. Le seuil critique est de 0,4, puisqu'à cette valeur l'État perçoit moins de TVA supplémentaire qu'il ne perd de recettes de TICPE ; le rendement fiscal devient alors négatif.

M. Philippe Michaud. Je ne parlerais pas de distorsion de concurrence avec TotalEnergies, sinon au moment de cette fameuse quinzaine d'avril, durant laquelle nous ne pouvions nous aligner. Puisque nous ne vendons pas à perte, nous avons été décalés en prix. Hormis cette période, nous étions largement capables de faire le prix, à 1,99 euro ou à 2,03 euros. Nous avons adressé un courrier à M. Pouyanné en lui demandant de nous faire le prix qu'il appliquait dans son réseau. Je le répète : le réseau de TotalEnergies a des besoins qui ne sont pas les nôtres. Notre maillage territorial nous permet de donner accès à nos pompes au plus grand nombre. Lorsque TotalEnergies fixe un prix plafonné, il vise précisément ses propres stations, et préserve leur viabilité. C'est la raison pour laquelle TotalEnergies a annoncé que le plafonnement allait perdurer durant l'été dans certaines stations. J'ai d'ailleurs compris, avec cette annonce, que la concurrence reviendrait à la normale dans les autres stations. Je n'ai donc pas trop de crainte pour les petites stations.

Siplec ne dégage pas de bénéfices sur le carburant, et le groupe Leclerc n'a pas de politique tarifaire. Il y a seulement un effort pour embarquer toutes les stations lors des opérations à prix coûtant, qui sont des opérations nationales. En revanche, nous sommes attentifs aux prix de nos marques de distributeur dans le magasin. Pour le carburant, chacun fait ce qu'il veut en fonction de sa concurrence. Les magasins ne sont d'ailleurs pas obligés d'acheter chez Siplec.

M. Rémi Thomas. Pour répondre à votre question sur l'approvisionnement, il convient tout d'abord de décrire la structure du marché français. La France est légèrement exportatrice d'essence, mais importatrice de gazole, car nos raffineries nationales n'en produisent pas en quantité suffisante.

Siplec, comme tous les distributeurs français, s'approvisionne auprès des raffineries, dont certaines appartiennent à TotalEnergies. Toutefois, nous importons une grande quantité de produits, en particulier du gazole. Ces importations proviennent du monde entier, mais principalement de la zone Amsterdam-Rotterdam-Anvers ou des États-Unis. Depuis le début du mois de mars, nous avons notamment reçu des approvisionnements significatifs en provenance des États-Unis.

Il est important de préciser qu'il ne s'agit pas d'achats sur le marché spot, mais de contrats. Environ 95 % du marché français fonctionne sur ce modèle. Ainsi, fin novembre 2025, nous avons mené nos campagnes d'approvisionnement pour l'année 2026. Par conséquent, 95 % de nos produits sont couverts par des contrats, ce qui nous laisse une part résiduelle sur le marché spot.

M. Philippe Michaud. Il importe de préciser que les contrats permettent de sécuriser les volumes, mais que le prix n'est pas fixé à l'avance. Le prix final dépend en effet de la

provenance du produit, qu'il arrive par pipeline, par bateau, des États-Unis ou d'ailleurs. Le prix n'est connu qu'au moment de la libération des stocks.

M. le président Éric Coquerel. Votre réponse démontre qu'un système de blocage des prix, par un plafonnement au niveau des raffineurs, aurait permis une baisse automatique des prix à la distribution.

M. Philippe Michaud. Il est difficile de l'affirmer ; toute estimation relèverait de l'approximation. Toutefois, un impact sur la consommation est inévitable. Avec un gazole à plus de 2,10 euros le litre, le coût d'un plein augmente considérablement.

La question est de savoir s'il s'agit d'une baisse de la consommation ou d'un arbitrage au sein des dépenses contraintes. En effet, s'il est possible de renoncer à un départ en week-end, les déplacements pour se rendre au travail constituent une dépense contrainte. Or nos concitoyens font face à un nombre croissant de dépenses de ce type. Un gazole à 2,10 ou 2,20 euros accentue cette pression et les oblige à faire des choix. Cet arbitrage se fait-il au détriment du carburant, de la restauration ou des loisirs ? C'est une question complexe.

Quant à votre question, monsieur le député, sur l'élasticité-prix du carburant, je ne suis pas en mesure d'y répondre, ne maîtrisant pas ce calcul.

M. Pacôme Lesage. Chez Leclerc, M. Michaud vient de le préciser, il n'existe pas de politique de prix national unique. En revanche, nous appliquons un prix de cession à l'ensemble des magasins qui est globalement uniforme au niveau national, à un ou deux centimes près. Cette légère variation s'explique par les coûts logistiques, comme l'acheminement depuis les dépôts ou la distance jusqu'au magasin.

Ensuite, chaque magasin fixe librement son propre prix de vente, selon son positionnement concurrentiel sur son marché local. Un magasin qui chercherait à réaliser une marge trop importante perdrait son positionnement et ses volumes de vente. Le mécanisme est donc autorégulateur.

Mme Marie-Christine Dalloz (DR). J'entends que la notion d'élasticité-prix est complexe. Néanmoins, quelle baisse de volume avez-vous constatée précisément lorsque le détroit d'Ormuz a été bloqué ? Cette baisse s'est-elle répercutée au sein de votre groupe ?

Par ailleurs, je peine à comprendre un autre phénomène. Dès l'annonce du blocage du détroit d'Ormuz, la hausse des prix a été spontanée et a atteint des niveaux élevés en quelques jours seulement. En revanche, la baisse des prix, après la réouverture du détroit, est beaucoup plus lente. Elle commence seulement à se matérialiser, sans pour autant que nous soyons revenus aux niveaux d'avant la crise. J'aimerais que vous m'expliquiez cette asymétrie. Il me semble que quelqu'un profite de ces variations, et je souhaiterais comprendre à quel niveau de la chaîne cela se produit.

M. Philippe Michaud. La volatilité des prix s'explique par une spéculation à outrance. Le marché s'est affolé immédiatement, avant même que le détroit d'Ormuz ne soit effectivement fermé. Encore une fois, ce type de phénomène est propre aux marchés de matières premières. Pour les engrais, par exemple, les achats avaient été anticipés, ce qui a amorti l'effet. Les spéculateurs ont quitté le marché lorsqu'ils ont jugé qu'il devenait moins rémunérateur, notamment quand le Brent est redescendu autour de 80 dollars le baril. Ils sont alors allés investir leurs fonds ailleurs.

Quant à la lenteur de la baisse, elle s'explique par le fait que les distributeurs sont engorgés de stocks achetés à prix fort, alors que la consommation ralentit. Les stocks s'écoulent donc moins vite, et les acteurs qui en détiennent beaucoup attendent d'en avoir vendu une grande partie avant de répercuter la baisse.

M. Rémi Thomas. Lorsque les prix ont doublé, nous avons constaté que 95 % des transactions sur les bourses d'échange relevaient de la spéculation. Il a ensuite fallu trois mois pour que les prix effacent cette hausse survenue en seulement quinze jours. C'est la raison pour laquelle la baisse ne se répercute pas immédiatement à la pompe.

Pour répondre à votre question sur les volumes, comme je l'indiquais, le marché national a reculé de 6,5 % en avril et de 10,8 % en mai. Pour le mois de juin, nous nous attendons à une quasi-stabilité.

M. le président Éric Coquerel. Cette audition parvient à son terme. Il me reste à vous remercier, messieurs, d'avoir répondu à nos questions.

Membres présents ou excusés
Commission des finances, de l'économie générale et du contrôle budgétaire

Réunion du mercredi 1^{er} juillet 2026 à 15 heures

Présents. - M. Philippe Brun, M. Éric Coquerel, M. Charles de Courson, Mme Marie-Christine Dalloz, Mme Catherine Dellong Meng, Mme Félicie Gérard, M. Philippe Lottiaux, M. Damien Maudet, M. Jean-Philippe Tanguy

Excusés. - M. Christian Baptiste, M. Karim Ben Cheikh, M. Mickaël Bouloux, Mme Yaël Braun-Pivet, Mme Edwige Diaz, M. Pierre Henriët, M. Philippe Juvin, M. Corentin Le Fur, M. Nicolas Metzdorf, Mme Christine Pirès Beaune, M. Charles Sitzenstuhl, M. Emmanuel Tjibaou