

LINEAIRES

[LINEAIRES](#) / [LA DISTRIBUTION](#) / [Les actus](#) / Le bilan explosif des négos 2019

Le bilan explosif des négos 2019 [B. Merlaud]

18 Avril 2019



Pour la première fois, un observatoire public dresse un bilan des négociations commerciales annuelles, rayon par rayon. Pour 2019, les industriels sont arrivés en demandant 4% de hausse de tarif, et sont repartis (fâchés) en concédant 0,4% de baisse. Les distributeurs, eux, sont ravis.

À la demande des ministres de l'Économie et de l'Alimentation, le médiateur des relations commerciales a mis en place un outil de suivi des négociations relatives aux produits agricoles et alimentaires vendus sous marque nationale.

Les fédérations professionnelles de fournisseurs et de distributeurs ont adressé à leurs adhérents un questionnaire sur les négos annuelles, après leur clôture le 1er mars. Étaient engagés dans la démarche : la FCD (fédération du commerce et de la distribution), la FCA (commerce associé, pour Leclerc et Intermarché), l'Ania (industries alimentaires), la Feef (PME), l'Ilec (grands groupes) et Coop de France. Les résultats ont été consolidés par le médiateur puis présentés au gouvernement le 16 avril.

Près de 340 entreprises agro-alimentaires ont participé à l'étude, représentant selon le médiateur 75% des ventes à marque nationale. Les 7 distributeurs ayant répondu, eux, pèsent réunis 90% de part de marché.

Il ressort de cette enquête que les fournisseurs ont démarré les négociations 2019 en réclamant dans leurs conditions générales de vente une hausse moyenne de 4% de leur tarif.

À l'issue du round annuel, néanmoins, après calcul des conditions particulières de vente et de la coopération commerciale, les mêmes industriels ont finalement consenti une baisse de 0,4% de leur prix trois fois net.

La déflation 2019 rayon par rayon

	Évolution du tarif trois fois net
Épicerie sucrée	- 0,9 %
Épicerie salée	- 0,8 %
Frais non laitier	- 0,7 %
Boissons	de - 0,3 à - 1,2 %
Surgelés	+ 0,2 %
Frais laitier (dont œufs)	+ 1,4 %

Source : médiateur des relations commerciales agricoles ; observatoire des négociations annuelles 2019.

De tels écarts font partie du jeu des négos et sont finalement classiques, mais il est assez incroyable de les voir portés aujourd'hui sur la place publique.

C'est le gouvernement qui a poussé à la création de cet outil de suivi, afin de mesurer précisément les conséquences de la loi tirée des états généraux de l'alimentation (EGA). La prise en compte des coûts de production et l'encadrement des promos, notamment, devant adoucir le climat des négos et in fine améliorer la rémunération des agriculteurs.

Un climat "plus apaisé" ?

Pour les distributeurs, le cru 2019 des négos respecte l'esprit des EGA. La FCD voit dans la diminution modérée des tarifs "**une déflation quasiment stoppée**", l'évolution des prix ne faisant que "**refléter la forte baisse de certaines matières premières en 2018**".

"**Le climat des négociations a été plus apaisé**", poursuit la fédération du commerce et de la distribution. Les enseignes ont joué le jeu de la revalorisation du prix du lait et feront rapidement de même avec le porc, afin de prendre en compte les fortes hausses de cours observées ces dernières semaines.

Un constat qui fait tomber de leur chaise, évidemment, les représentants des industriels. Les grands groupes adhérant à l'Ilec (alimentaires et non alimentaires) affirment avoir dû baisser leurs tarifs de 1,2% en moyenne. Soit davantage encore qu'en 2018, notamment parce que les promotions réclamées sont plus violentes en non-al.

"**Où sont passés les 600 millions d'euros perçus par les distributeurs suite au relèvement du seuil de revente à perte ?** enchaîne Richard Girardot, le président de l'Ania. **Les agriculteurs, les coopératives, les entreprises n'en ont toujours pas vu un centime...**" Cette mesure, qui restaure les marges des enseignes sur les produits alimentaires les plus bataillés, est censée se traduire par des "ruissellements" redescendant jusqu'aux agriculteurs. Mais elle est surtout prétexte à de nouvelles querelles, les industriels se plaignant de ne pas en voir la couleur et les distributeurs reprochant aux fournisseurs leur manque de transparence quant à la rémunération accordée aux producteurs.

Selon l'Ilec, certaines enseignes adoptent "**un fonctionnement plus constructif ou collaboratif**", œuvrant "**à la visibilité des contreparties et à l'équilibre dans les échanges**". Mais d'autres, au contraire, "**ont assumé une logique de conflit pur et dur**", dans "**la plus totale opacité**".

Derrière les portes de certains box, conclut l'association, "**la pression et l'agressivité (attente nocturne prolongée, harcèlement, menaces...)** ont atteint un niveau où le Code de commerce serait un moins bon guide que le Code pénal". Des accusations partiellement confirmées par Bercy, qui signale cette année "**la détection, par la DGCCRF, de plusieurs indices sérieux de pratiques répréhensibles**".

[Tweeter](#)

[Suivre @LINEAIRES](#)

[Retour vers Les actus](#)

Lineaires.com est édité par les [EDITIONS DU BOISBAUDRY](#)
13 square du Chêne Germain - CS 77711
35577 Cesson-Sévigné Cedex
Tél : 02 99 32 21 21 - Fax : 02 99 32 89 20

Copyright © 2008 Editions du Boisbaudry

[Cliquez ici pour découvrir tous les titres des Editions du Boisbaudry](#)