

N° 38

SÉNAT

SESSION ORDINAIRE DE 2023-2024

Enregistré à la Présidence du Sénat le 18 octobre 2023

RAPPORT

FAIT

au nom de la commission des affaires économiques (1) sur le projet de loi, adopté par l'Assemblée nationale après engagement de la procédure accélérée, portant mesures d'urgence pour lutter contre l'inflation concernant les produits de grande consommation,

Par Mme Anne-Catherine LOISIER,

Sénatrice

(1) Cette commission est composée de : Mme Dominique Estrosi Sassone, présidente ; MM. Alain Chatillon, Daniel Gremillet, Mme Viviane Artigalas, MM. Franck Montaugé, Franck Menonville, Bernard Buis, Fabien Gay, Pierre Médevielle, Mme Antoinette Guhl, M. Philippe Grosvalet, vice-présidents ; MM. Laurent Duplomb, Daniel Laurent, Mme Sylviane Noël, M. Rémi Cardon, Mme Anne-Catherine Loisiert, secrétaires ; M. Jean-Pierre Bansard, Mme Martine Berthet, MM. Yves Bleunven, Michel Bonnus, Denis Bouad, Jean-Marc Boyer, Jean-Luc Brault, Frédéric Buval, Henri Cabanel, Alain Cadec, Guislain Cambier, Mme Anne Chain-Larché, MM. Patrick Chaize, Patrick Chauvet, Mme Evelyne Corbière Naminzo, MM. Pierre Cuyppers, Daniel Fargeot, Gilbert Favreau, Stéphane Fouassin, Mmes Amel Gacquerre, Annick Jacquemet, Micheline Jacques, MM. Yannick Jadot, Vincent Louault, Mme Marianne Margaté, MM. Serge Méridou, Jean-Jacques Michau, Sébastien Pla, Mme Sophie Primas, M. Christian Redon-Sarrazy, Mme Évelyne Renaud-Garabedian, MM. Olivier Rietmann, Daniel Salmon, Lucien Stanzione, Jean-Claude Tissot.

Voir les numéros :

Assemblée nationale (16^{ème} législ.) : 1679, 1690 et T.A. 169

Sénat : 20 et 39 (2023-2024)

SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
L'ESSENTIEL.....	5
I. AVANCER LES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES DE SIX SEMAINES : UNE MESURE MODESTE AUX EFFETS INCERTAINS	5
II. UN IMPÉRATIF : ASSURER LA PROTECTION DES PME ET DES ETI DE NOS TERRITOIRES.....	7
III. PLUTÔT QU'UNE MESURE CONJONCTURELLE, LA COMMISSION APPELLE À DES MESURES CONCRÈTES POUR CONTENIR LA HAUSSE DES PRIX DANS LA GRANDE DISTRIBUTION	8
EXAMEN DES ARTICLES	11
• <i>Article 1^{er}</i> Avancement de la date de clôture des négociations commerciales pour l'année 2024	11
• <i>Article 2 (non modifié)</i> Demande de rapport évaluant les effets de la loi sur les prix de vente des produits en grande distribution et sur le partage de la valeur entre les différents acteurs économiques	22
EXAMEN EN COMMISSION.....	25
RÈGLES RELATIVES À L'APPLICATION DE L'ARTICLE 45 DE LA CONSTITUTION ET DE L'ARTICLE 44 <i>BIS</i> DU RÈGLEMENT DU SÉNAT (« CAVALIERS »).....	37
LISTE DES PERSONNES ENTENDUES	39
LISTE DES CONTRIBUTIONS ÉCRITES.....	41
LA LOI EN CONSTRUCTION	43

L'ESSENTIEL

Par ce projet de loi examiné dans l'urgence après de multiples annonces contradictoires, le Gouvernement entend lutter contre l'inflation en avançant de six semaines la date butoir des prochaines négociations commerciales entre distributeurs et fournisseurs de produits de grande consommation. À une date butoir fixée au 15 janvier par le texte initial, l'Assemblée nationale a ajouté une date anticipée au 31 décembre pour les industriels dont le chiffre d'affaires est inférieur à 350 millions d'euros.

La commission des affaires économiques est dubitative quant à l'effet de ce texte sur l'inflation : modeste, probablement inefficace voire risqué pour le pouvoir d'achat des Français, il acte pour le Gouvernement l'échec d'une politique erratique de soutien au pouvoir d'achat et reporte une fois de plus la responsabilité d'une baisse des prix qui tarde à arriver sur nos industriels, autrement dit, sur les PME de nos territoires.

Dans un esprit constructif, elle a néanmoins souhaité, à l'initiative de sa rapporteure Anne-Catherine Loisier, améliorer le texte pour assurer la protection des PME et ETI, leur évitant de subir un rapport de force qui leur aurait été assurément défavorable si le texte était resté en l'état. Elle a donc adopté des amendements visant notamment à :

- accorder un délai réaliste aux PME et ETI négociant de manière anticipée en fixant leur date butoir au 15 janvier, évitant ainsi tout goulot d'étranglement ;
- sécuriser le seuil de chiffre d'affaires les concernant pour veiller à la distinction entre filiales de multinationales et PME ou ETI de nos territoires ;
- cibler le dispositif du projet de loi sur le commerce à prédominance alimentaire, à l'instar des supermarchés et hypermarchés afin d'écartier les petits commerces spécialisés aux canaux de distribution souvent distincts de la grande distribution.

I. AVANCER LES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES DE SIX SEMAINES : UNE MESURE MODESTE AUX EFFETS INCERTAINS

Depuis fin 2021, la France fait face à une **inflation inédite** : alors qu'elle n'avait dépassé les 2 % qu'à quatre reprises au cours des quinze dernières années, elle a connu une **hausse quasi continue** depuis fin 2021, atteignant **6,2 %** sur un an en février 2023. Elle est particulièrement marquée sur les **produits de grande consommation** dans la grande distribution, qui ont augmenté de 10,2 % sur un an en septembre malgré un **ralentissement** depuis avril. Cette inflation **pèse donc fortement sur le pouvoir d'achat** des ménages français qui ne peuvent qu'arbitrer à la marge sur ces **dépenses contraintes**.

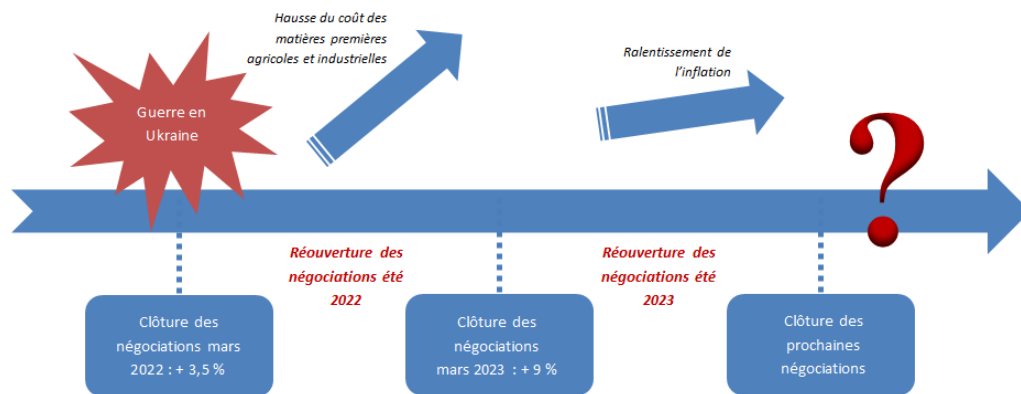
Dans ce contexte, la commission des affaires économiques déplore que le **soutien au pouvoir d'achat** des Français ne repose que sur **une mesure temporaire aux effets très incertains sur l'inflation**. **Affirmer que l'avancement de six semaines des négociations commerciales aboutira nécessairement à des baisses de prix significatives dans les rayons est en effet un pari risqué :**

- le constat de baisse des prix des **matières premières agricoles** est loin d'être homogène : le prix du lait, qui constitue l'essentiel de la matière première de bon nombre de produits quotidiens des Français, a par exemple récemment augmenté ;
- un **effet de rattrapage** sur les matières premières industrielles dont une part significative des hausses n'avaient pas été répercutées en 2022 et en 2023, de même que la **hausse des coûts salariaux et de l'énergie** pourraient obérer la baisse des prix en rayon souhaitée par le Gouvernement. Après une baisse en juillet, les prix de l'énergie ont par exemple augmenté de 6,8 % sur un an en août, en lien avec la hausse de 10 % des tarifs réglementés ;
- enfin, dans un contexte d'inflation structurelle alimentée notamment par la récurrence des **crises internationales, la volatilité des cours de nombre d'intrants rend d'autant plus incertaine l'issue des négociations commerciales**. À titre d'exemple, dans la foulée des attentats ayant touché Israël à partir du 7 octobre, le cours du gaz a augmenté **de plus de 26 % en l'espace de huit jours**.



Indice des prix agricoles à la production (IPPAP) du lait de vache entre mai et août 2023 - INSEE

Au-delà de ces nombreuses incertitudes pesant sur l'issue de ces négociations commerciales, la commission s'interroge sur l'opportunité de modifier le calendrier législatif des négociations commerciales à chaque survenue d'une variation du cours des matières premières. L'expérience de ces deux dernières années montre que les tarifs négociés chaque année peuvent rapidement être frappés d'**obsolescence** : dans ce contexte, la commission appelle à une amélioration pérenne du cadre des négociations commerciales et notamment à l'application des clauses de révision et de renégociation automatique plutôt qu'à des **lois « pulsion », au gré des évolutions de la conjoncture**.



La France se singularise en effet par ce calendrier annuel des négociations commerciales, sans équivalent à l'étranger, dont les spécificités sont vues par nombre d'acteurs comme une source de **complexités** : trois modifications d'ampleur à ce cadre juridique sont intervenues depuis 2018, au gré des différentes lois « Egalim ». **Ce projet de loi ajoute donc une instabilité législative préjudiciable aux entreprises qui, dans le cas présent, ont dû commencer à se préparer à envoyer leurs conditions générales de vente (CGV) deux semaines plus tôt que prévu, alors que le texte n'avait même pas encore été présenté au Parlement.**

II. UN IMPÉRATIF : ASSURER LA PROTECTION DES PME ET DES ETI DE NOS TERRITOIRES

Malgré ces doutes sur l'opportunité et l'efficacité du dispositif, la commission a pris le parti d'améliorer le texte, prenant pour boussole la **protection de nos PME et ETI**, qui auraient subi un rapport de force déséquilibré dans les négociations si le texte était resté en l'état. Elle a conservé le principe d'une **différenciation temporelle** des dates de clôture des négociations selon la taille des entreprises. Cette disposition permettant une **négociation anticipée des PME et ETI** est **indispensable** pour leur garantir un bon niveau de référencement et leur éviter de « **ramasser les miettes** » de grands groupes remplissant les rayons avec de multiples références.

Néanmoins, pour garantir la protection effective des PME et ETI, la commission est revenue sur la date butoir du 31 décembre 2023 introduite par l'Assemblée nationale. Véritable source de **goulot d'étranglement**, cette date était **intenable** pour les distributeurs, sommés de conclure plus de 4 000 contrats à faible échéance, et de ce fait **dangereuse pour les PME et ETI** qui encourent des **amendes jusqu'à un million d'euros** en cas de non-respect de la date limite de clôture des négociations.

Négocier dans l'urgence avec une date butoir aussi précoce, en période de fêtes de fin d'années où les fournisseurs réalisent une part significative de leur chiffre d'affaires aurait été difficilement tenable. La

commission, à l'initiative de sa rapporteure, a donc fixé la date limite de négociation anticipée des PME au **15 janvier** et celle des plus grandes entreprises au **31 janvier**. Elle a par ailleurs confirmé le délai de **60 jours** entre la date limite d'envoi des CGV des fournisseurs et la date de clôture des négociations, par rapport au texte initial qui ne prévoyait que 45 jours.

La commission a également précisé le seuil des 350 millions de chiffre d'affaires afin de garantir un **traitement différencié** entre PME ou ETI et filiales de multinationales.

Enfin, la rapporteure a souhaité **centrer** le dispositif sur le **commerce de détail à prédominance alimentaire, c'est-à-dire la grande distribution**, en excluant les commerces spécialisés comme les parfumeries ou les salons de coiffure pour qui l'avancement des négociations serait source de **lourdes difficultés opérationnelles**. Par ailleurs, ces commerces évoluent souvent dans des canaux de distribution sélective, contrairement aux **pharmacies** que la commission a réintégrées dans le dispositif en raison de la concurrence de la grande distribution sur certains produits de grande consommation : pansements, articles d'hygiène et de beauté, *etc.*

III. PLUTÔT QU'UNE MESURE CONJONCTURELLE, LA COMMISSION APPELLE À DES MESURES CONCRÈTES POUR CONTENIR LA HAUSSE DES PRIX DANS LA GRANDE DISTRIBUTION

Pour rééquilibrer les rapports de force dans les négociations commerciales au service du pouvoir d'achat des Français, la commission appelle le Gouvernement à agir avec vigueur contre certaines pratiques abusives de **centrales d'achat basées à l'étranger** qui entendent s'affranchir du cadre des lois « Egalim », protecteur pour l'amont agricole. Le marché unique européen ne doit en aucun cas représenter un moyen de contournement du droit français pour les distributeurs : la commission condamne donc avec force les pratiques de certains distributeurs pouvant consister à imposer, par divers moyens de pression, à un fournisseur français de conclure une convention internationale avec une centrale d'achat avant de voir ses produits référencés dans les grandes surfaces françaises. Comme affirmé par le législateur en mars dernier à l'occasion de l'adoption de la loi « Egalim 3 », tout contrat visant des produits commercialisés sur le **sol français** doit se voir appliquer le **cadre français** des négociations commerciales et les sanctions qu'il prévoit.

Par ailleurs, dans la détermination du prix de vente aux consommateurs, le tarif négocié entre l'industriel et le distributeur est loin d'être la seule variable : il faut ensuite lui ajouter les coûts et les **marges du distributeur**. Or, à l'issue du dernier cycle de négociations commerciales, alors que les industriels de l'agroalimentaire subissaient de lourdes critiques du fait de la reconstitution de leurs marges après 10 années de déflation, il a

été souligné que les **hausse des prix de ventes aux consommateurs** constatées dans les rayons étaient, pour de nombreux produits, **supérieures aux hausses de tarifs qui avaient été octroyées aux fournisseurs**. La question des marges de la grande distribution doit donc faire l'objet d'un débat plus large : c'est pourquoi le Sénat a **conservé la demande de rapport** introduite dans le projet de loi par un article additionnel adopté par les députés.

À ce sujet, la commission ne peut que rappeler que le rapport présentant la part du surplus de chiffre d'affaires enregistré à la suite de la mise en œuvre **SRP + 10 %** n'a toujours pas été remis au Parlement par le Gouvernement. Ce dispositif, dont le Sénat n'a cessé d'alerter sur la nature structurellement inflationniste, doit être évalué.

De manière générale, une véritable réflexion plus **structurelle** s'impose dans les mois à venir sur l'**amélioration du cadre des négociations commerciales**. En effet, les instruments du cadre actuel, notamment les clauses de révision et de renégociation automatiques des prix, ont malheureusement montré leur incapacité à pallier l'obsolescence des tarifs négociés chaque année, conduisant aux renégociations de l'été 2022 et 2023 ainsi qu'à ce projet de loi purement conjoncturel.

EXAMEN DES ARTICLES

Article 1^{er}

Avancement de la date de clôture des négociations commerciales pour l'année 2024

Cet article vise à avancer de six semaines la date de clôture des négociations commerciales en dérogeant aux dispositions du code de commerce pour l'année 2024. La date limite de conclusion des conventions entre fournisseurs de produits de grande consommation et distributeurs, fixée au 1^{er} mars par le code de commerce, serait ainsi avancée au 15 janvier cette année pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 150 millions d'euros. Les autres entreprises continueraient à négocier jusqu'au 1^{er} mars.

L'Assemblée nationale a introduit une date de négociation anticipée pour les plus petites entreprises, en fixant une date butoir de négociation au 31 décembre 2023 pour les entreprises dont le chiffre d'affaires réalisé en France est inférieur à 350 millions d'euros.

La commission a souhaité améliorer le dispositif proposé. Elle a donc adopté 4 amendements visant à :

- fixer les dates limites de clôture des négociations au 15 et 31 janvier 2024, en lieu et place des dates du 31 décembre 2023 et du 15 janvier 2024 qui faisaient courir un risque important de goulot d'étranglement aux PME et ETI qui auraient négocié de manière anticipée ;

- rendre plus opérationnel et pertinent le seuil de chiffre d'affaires choisi afin qu'il puisse se fonder sur une information publique et opérer une distinction claire entre filiales de multinationales et PME ou ETI ;

- centrer le dispositif sur les négociations entre acteurs de la grande distribution et leurs fournisseurs, tout en incluant les pharmacies qui sont en concurrence avec les enseignes sur une série de produits parapharmaceutiques entrant dans le champ des produits de grande consommation ;

- ne pas appliquer l'avancement de la date butoir des négociations au « bouclier qualité-prix » négocié chaque année sous l'égide du préfet dans les territoires d'outre-mer, afin de prendre en compte les spécificités de cet accord et de ne pas empiéter sur le domaine réglementaire.

I. La situation actuelle - Un calendrier des négociations commerciales de plus en plus remis en cause par le contexte de volatilité des prix

A. Les négociations commerciales sont enserrées dans un calendrier annuel fixé par le code de commerce

Le calendrier des négociations commerciales annuelles entre les distributeurs et leurs fournisseurs en produits de grande consommation est aujourd'hui fixé par le titre IV du livre IV du code de commerce.

Le cycle de négociation débute en pratique par l'envoi des conditions générales de vente (CGV) des fournisseurs aux distributeurs. **Ces CGV, qui incluent le tarif demandé par l'industriel, sont le socle unique de la négociation commerciale**¹. Après réception, le distributeur peut, cas extrêmement rare, les accepter ou, cas plus général, motiver leur refus, actant de ce fait le début des négociations.

Ces négociations doivent aboutir à la conclusion d'une **convention unique** incluant les obligations réciproques des parties, dont le contenu est fixé par les articles L.441-3, L.441-4 et L.443-8 du code de commerce. Depuis la loi dite « Chatel » de 2008², cette convention doit être conclue **au plus tard le 1^{er} mars de chaque année**. Cette date s'applique à toutes les conventions, qu'il s'agisse de produits de grande consommation ou non.

Les conventions relatives à des **produits de grande consommation** et parmi eux, les **produits alimentaires** ou destinés à l'alimentation des animaux de compagnie, présentent en outre d'autres spécificités calendaires :

- pour tous les produits de grande consommation, en vertu de l'article L.441-4 du code de commerce, le fournisseur communique ses CGV au **distributeur trois mois avant la date butoir de clôture des négociations**, soit en pratique le 1^{er} décembre³ ;

- pour les **produits alimentaires** ou destinés à l'alimentation des animaux de compagnie, le distributeur doit répondre aux CGV envoyées par le fournisseur dans un délai d'**un mois**⁴.

¹ Article L.441-1 du code de commerce.

² Loi n° 2008-3 du 3 janvier 2008 pour le développement de la concurrence au service des consommateurs.

³ Pour les autres produits, l'article L441-3 du code de commerce précise que ces CGV doivent être transmises au distributeur « dans un délai raisonnable » avant la date du 1^{er} mars.

⁴ Pour les produits de grande consommation non-alimentaires, l'article L441-4 du code de commerce indique que le distributeur dispose d'un « délai raisonnable » pour motiver explicitement et de manière détaillée par écrit son refus ou son acceptation ou, le cas échéant, les dispositions qu'il souhaite mettre à la négociation.

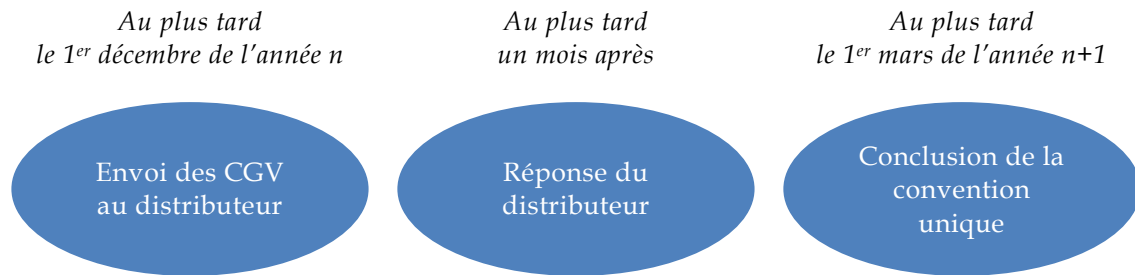


Schéma simplifié du déroulement de la négociation commerciale pour les produits alimentaires ou destinés à l'alimentation des animaux de compagnie

Tout **manquement** à ces dispositions – délai d’envoi des CGV, délai de réponse du distributeur, date de conclusion des conventions – est passible d’une **amende administrative**, dans les conditions prévues à l’article L.441-6 du code de commerce. Il précise notamment que pour les produits de grande consommation, le non-respect de l’échéance du 1^{er} mars est passible d’une amende administrative dont le montant peut atteindre 200 000 € pour une personne physique et 1 000 000 € pour une personne morale, plafonds qui avaient été doublés par le Sénat en cas de réitération du manquement dans un délai de deux ans lors de l’examen de la loi dite « Egalim 3 » en février 2023.

Ces dispositions s’appliquent de manière **indifférenciée** selon la **taille du fournisseur à toute convention entre un fournisseur et un distributeur portant sur des produits commercialisés sur le territoire français**¹.

Pour les produits de grande consommation, dont les produits alimentaires, la négociation commerciale s’étale donc sur trois mois entre le 1^{er} décembre de l’année n-1 et le 1^{er} mars de l’année n.

En pratique toutefois, la durée des négociations varie selon le nombre de références proposées par un fournisseur et donc par construction, selon la taille de l’entreprise – la négociation sera généralement plus rapide pour une petite ou moyenne entreprise (PME) proposant une quinzaine de références que pour un grand groupe multi-produits fournissant aussi bien des boissons, du café, des céréales que de la nourriture infantile ou des confiseries.

Les PME clôturent ainsi généralement leurs négociations de manière anticipée par rapport aux grandes entreprises : cela permet en outre de garantir leur accès au « *linéaire* »². De nombreuses PME négocient donc chaque année de manière anticipée par rapport aux grands groupes, en concluant leurs conventions uniques avant le 31 décembre – et non avant le 1^{er} mars. Ces négociations anticipées se déroulent pour une large part sur la base d’**accords volontaires** conclus entre la Fédération des entrepreneurs de

¹ Conformément à l’article L444-1A introduit par la loi du 30 mars 2023 dite Egalim 3.

² Le *linéaire* désigne, en grande distribution, le rayon dédié à la présentation d’un produit en libre-service.

France (FEEF) et les distributeurs de la Fédération du commerce et de la distribution (FCD). Selon la FEEF, 24 % de ses adhérents ont clôturé l'année dernière leurs négociations au 31 décembre sur la base de ces chartes fournisseurs-distributeurs.

B. Malgré des instruments censés prendre en compte la volatilité des cours, l'obsolescence des tarifs négociés a remis en cause ce calendrier ces deux dernières années

Cette organisation des négociations commerciales avec la grande distribution, autour d'un calendrier annuel, est davantage adaptée à un **contexte de stabilité des prix** qu'à la période de **volatilité des cours** que nous connaissons depuis début 2022.

Plusieurs instruments juridiques, encore insuffisamment appliqués, devraient pourtant permettre d'ajuster les prix entre deux cycles de négociations annuelles :

- depuis la loi dite « Egalim 2 »¹, l'article L.443-8 du code de commerce prévoit que la convention unique entre un distributeur et un fournisseur de produits alimentaires ou destinés à l'alimentation des animaux de compagnie comporte obligatoirement une **clause de révision automatique du prix** en fonction de la variation du coût de la matière première agricole ;

- à l'initiative du Sénat, la même loi a également étendu le champ des **clauses de renégociation automatique du prix** permettant de prendre en compte des fluctuations du prix des matières premières agricoles et de certaines matières industrielles (énergie, emballage, transport). En vertu de l'article L.441-8 du code de commerce, cette clause doit être présente dans tous les contrats d'une durée supérieure à trois mois portant sur la vente de produits agricoles et alimentaires. Librement définie par les parties, elle précise les conditions et les seuils de déclenchement de la renégociation : à la différence de la clause de révision qui entraîne automatiquement une revalorisation du prix en cas d'augmentation du coût de la matière première agricole, la clause de renégociation, si elle est activée, n'entraîne pour les parties qu'une obligation de retourner à la table des négociations, sans garantie de parvenir à un accord. Il s'agit d'une obligation de moyen et non de résultat.

Alors qu'elles devraient en théorie atténuer la rigidité inhérente au calendrier annuel en permettant une actualisation des prix en cours de contrat en fonction de la conjoncture économique, la mise en œuvre de ces clauses reste largement **insatisfaisante**. En 2023, l'Observatoire des négociations commerciales a pour la première fois inclus les clauses de révision automatique dans son questionnaire annuel. Il en ressort que ces clauses font l'objet d'une application contrastée, avec des seuils de

¹ Loi n° 2021-1357 du 18 octobre 2021 visant à protéger la rémunération des agriculteurs.

déclenchement parfois beaucoup trop élevés (par exemple, 20 %) et une fréquence d'activation parfois insuffisante (dans 40 % des cas, son déclenchement est prévu une seule fois dans l'année).

En 2022 comme en 2023, l'utilisation de ces clauses n'a pas pu éviter l'obsolescence des prix négociés lors du cycle annuel face aux fluctuations des cours des matières premières. C'est donc le calendrier annuel qui a été ajusté afin que les parties reviennent plus rapidement à la table des négociations :

- le cycle de négociations achevé en mars 2022 avait abouti à une hausse de 3,5 % des tarifs – une augmentation déjà inédite dans un contexte de déflation des prix alimentaires et de compression des marges industrielles depuis 9 années. Or, la guerre en Ukraine conduisant à des fortes hausses des matières premières agricoles et industrielles, ces revalorisations ont très rapidement été rendues caduques. Le Gouvernement a donc appelé les industriels et les distributeurs à s'engager dans des renégociations volontaires afin de procéder à des revalorisations tarifaires, soit dans le cadre de leurs clauses de renégociations automatiques, soit dans le cadre de « chartes fournisseurs » - ce qui a été majoritairement choisi par les fournisseurs ;

- le cycle de négociations achevé en mars 2023 a quant à lui abouti à une hausse de 9 %, considérée dès avril 2023 comme caduque par le Gouvernement à l'aune du ralentissement de la hausse des matières premières. Les 75 plus gros industriels agroalimentaires ont ainsi été invités à rouvrir les négociations avec les distributeurs lorsqu'ils avaient connu :

i) une augmentation de plus de 10 % du prix de cession de leurs produits dans les conventions signées au 1^{er} mars 2023 par rapport aux précédentes en vigueur ;

ii) une baisse du coût d'un de leurs intrants de plus de 20 % depuis le 1^{er} mars 2023.

Notamment compte tenu des critères choisis, les réouvertures de négociations ont été peu nombreuses. En parallèle, les opérations du trimestre « anti-inflation » lancé en mars 2023 par le Gouvernement ont conduit les grandes enseignes à proposer des paniers de produits à bas prix, sélectionnant souvent quasi-exclusivement des produits de « marque de distributeur » (MDD).

II. Le dispositif envisagé – Déroger au calendrier annuel pour avancer, au nom de la lutte contre l'inflation, la date de clôture des négociations commerciales pour l'année 2024

Les dispositions du projet de loi ne sont pas codifiées : il s'agit de **mesures dérogatoires** au régime fixé par le code de commerce, qui n'ont vocation à s'appliquer qu'au cycle de négociations 2023-2024. Selon l'exposé

des motifs, le but est de permettre aux distributeurs d'afficher plus rapidement que prévu des baisses de prix dans les rayons, compte tenu du ralentissement de l'inflation.

Le projet de loi initial comporte un article unique qui vise à fixer au **15 janvier**, et non au 1^{er} mars, la date limite de conclusion des conventions entre fournisseurs de produits de grande consommation et distributeurs. Cet avancement de la clôture du cycle annuel des négociations commerciales ne concernerait que les fournisseurs ayant réalisé un **chiffre d'affaires hors taxes de plus de 150 millions d'euros** au cours du dernier exercice clos. Dans le cas de comptes consolidés ou combinés, ce seuil est fixé à un milliard d'euros.

Pour les industriels concernés, la négociation commerciale relative aux produits de grande consommation serait enserrée dans un délai de **45 jours**, et non de 3 mois comme ce que prévoit l'article L.441-4 du code de commerce. En pratique, ce délai revient à garder inchangée la date d'envoi des CGV des fournisseurs aux distributeurs le 1^{er} décembre. Dès lors, les parties disposeront de 45 jours pour négocier jusqu'à la date limite de conclusion des conventions uniques, fixée au 15 janvier 2024.

Après réception des CGV, le distributeur disposerait d'un délai de 15 jours pour y répondre en ce qui concerne les produits alimentaires – contre un mois d'après le code de commerce. Pour les produits de grande consommation non-alimentaires, le délai de réponse des distributeurs reste inchangé.

Le projet de loi applique au cycle de négociations commerciales à venir les **sanctions** existantes dans le droit commun des négociations commerciales en ce qui concerne le non-respect des délais d'envoi des CGV par les fournisseurs, de réponse des distributeurs et de conclusion des conventions¹. Pour relever les manquements, le projet de loi habilite les agents de la DGCCRF.

Il prévoit aussi que l'expérimentation prévue à l'article 9 de la loi Egalim 3 puisse s'appliquer à ce cycle de négociations commerciales : en cas de rupture des relations commerciales en l'absence d'accord au 15 janvier, il sera possible pour l'industriel d'avoir recours à une médiation pour définir les conditions d'un préavis sous un mois.

Enfin, ses dispositions s'appliquent à toute convention portant sur des produits de grande consommation commercialisés sur le **territoire français**, dans l'esprit de l'article L.444-1A introduit par la loi Egalim 3 qui inscrit dans la loi le principe de soumission des centrales d'achat au droit français.

¹ Article L.441-6 du code de commerce.

III. Les modifications adoptées par l'Assemblée nationale

Le 4 octobre, la commission des affaires économiques de l'Assemblée nationale a adopté 5 amendements :

- deux amendements rédactionnels ;
- un amendement visant à exclure du champ d'application du texte les officines de pharmacie ainsi que les groupements de pharmacie. Les laboratoires pharmaceutiques négocieront ainsi de manière anticipée avec la grande distribution, mais pas avec les groupements de pharmacie et les officines ;
- un amendement de coordination du Gouvernement garantissant la cohérence entre les dérogations accordées pour les négociations 2024 et la signature des conventions des années suivantes ;
- un amendement modifiant le titre du projet de loi, l'intitulant « *projet de loi portant mesures d'urgence pour lutter contre l'inflation concernant les produits de grande consommation* ».

Le 9 octobre, lors de l'examen en séance publique du projet de loi, l'Assemblée nationale a adopté les 4 amendements suivants :

- un amendement fixant une date de clôture des négociations au 31 décembre pour les industriels dont le chiffre d'affaires est inférieur à 350 millions d'euros (et non 150 millions) et celle du 15 janvier pour ceux dont le chiffre d'affaires est supérieur à 350 millions d'euros ;
- un amendement visant à rappeler que le présent projet de loi ne remet en cause ni le principe d'annualité des négociations ni la mise en œuvre du bouclier qualité prix (BQP) dans les territoires d'outre-mer ;
- un amendement visant également à inclure les conventions BQP dans les conventions dont la date de clôture est avancée.

IV. La position de la commission – Une loi « pulsion », aux effets incertains sur le portefeuille des Français, qu'il est nécessaire d'enrichir pour protéger nos entreprises

La commission des affaires économiques déplore que ce projet de loi ne soit qu'une réponse très modeste et passagère face à l'enjeu du soutien au pouvoir d'achat des ménages français.

Depuis fin 2021, la France fait face à une **inflation inédite** : alors qu'elle n'avait dépassé les 2 % qu'à quatre reprises au cours des quinze dernières années, elle a connu une hausse quasi continue depuis fin 2021, atteignant 6,2 % sur un an en février 2023. Elle est particulièrement marquée sur les produits de grande consommation dans la grande distribution, qui ont augmenté de 10,2 % sur un an en septembre malgré un ralentissement depuis avril. Cette inflation pèse donc fortement sur le

pouvoir d'achat des ménages français qui ne peuvent qu'arbitrer à la marge sur ces dépenses contraintes.

Or, la lutte contre l'inflation au sein de ce projet de loi repose uniquement sur l'avancement de six semaines des négociations commerciales : **une mesure dont les effets réels paraissent très incertains à la commission**. Certes, les prix des matières premières agricoles (MPA) ont baissé cette année, mais ce constat est loin d'être homogène : certaines MPA, comme le lait, qui constitue l'essentiel de la matière première de bon nombre de produits quotidiens des Français, ont récemment augmenté. Il faut également prendre en compte un **effet de rattrapage** sur les matières premières industrielles (MPI) dont une part significative des hausses n'avaient pas été « passées » en 2022 et en 2023. Enfin, dans un contexte de retour de l'inflation où **les guerres et les crises internationales ont montré leur capacité à influencer sur la volatilité des cours**, il semble difficile et risqué de prétendre prévoir telle ou telle variation des prix de vente au consommateur.

**Une baisse généralisée des prix en rayon :
un pari qui demeure hasardeux à plus d'un titre**

L'indice général mensuel des prix agricoles à la production (IPPAP) a diminué de 9,6 % entre août 2022 et août 2023, mais celui-ci demeure 13,6 % plus élevé qu'en août 2021. La diminution est donc certes notable, mais les prix agricoles demeurent globalement à un niveau bien plus élevé que pendant la période précédant la crise inflationniste.

Ainsi, si l'on observe une baisse de 7 % de l'IPPAP blé dur entre août 2022 et août 2023, ce dernier n'en demeure pas moins 19,4 % plus élevé qu'en août 2021 et même 61,3 % plus élevé qu'en août 2020. Plus encore, l'IPPAP lait de vache a connu une hausse de 2,9 % entre août 2022 et août 2023. Or, le lait constitue fort logiquement l'essentiel de la matière première de nombre de produits du quotidien des Français à l'instar du beurre, du fromage ou encore des yaourts.

Si les prix des intrants agricoles sont globalement à la baisse, les coûts de production en agriculture demeurent à un niveau élevé. Après une baisse de l'indice des prix d'achat des moyens de production agricole (Ipampa) courant 2023, ce dernier est de nouveau à la hausse en août 2023. Au global, l'Ipampa a augmenté de 15,4 % entre août 2021 et août 2023.

Par ailleurs, il ressort des auditions conduites par la rapporteure que si les hausses de tarif demandées dans le cadre de la MPA ont globalement, du fait de la loi, été acceptées par les distributeurs en 2022 et 2023, il n'en va pas nécessairement de même pour les hausses demandées concernant les MPI. Dès lors, il est possible que la baisse actuellement observable de nombreux intrants non-alimentaires tels que l'énergie, le transport ou encore le papier ne puisse qu'en partie être répercutée sur le prix de vente aux distributeurs, dans la mesure où la hausse initiale de ces mêmes intrants n'avait été qu'imparfaitement prise en compte.

Les auditions ont aussi permis de constater que dans le cadre des clauses de révision et de renégociation automatique, un certain nombre de produits pour lesquels le cours des matières premières a sensiblement baissé courant 2023, a d'ores et déjà fait l'objet d'un réajustement à la baisse des tarifs de vente de l'industriel au distributeur. Il a ainsi été fait état de l'activation de telles clauses, au bénéfice des consommateurs, concernant notamment les huiles végétales, le colza ou encore la volaille.

Enfin, si l'on observe indiscutablement une tendance à la baisse d'un certain nombre d'intrants, le Gouvernement semble négliger l'impact sur les industries agroalimentaires des fortes augmentations de salaire intervenues en 2022 et 2023, consécutivement à l'inflation. Ainsi, le salaire minimum de croissance (SMIC) a augmenté de 0,9 % en janvier 2022, de 2,65 % en mai 2022, de 2,01 % en août 2022, de 1,81 % en janvier 2023 et de 2,22 % en mai 2023. Au total, entre le 1^{er} janvier 2022 et le 1^{er} mai 2023, le SMIC a augmenté de 9,9 %. Ce dernier augmentera au 1^{er} janvier 2024, durant les renégociations souhaitées par le Gouvernement.

De façon plus globale, dans un contexte international particulièrement dégradé, les fluctuations des intrants agricoles et industriels paraissent difficilement prévisibles. Le ministre de l'économie a d'ailleurs souligné, le 12 octobre, en marge des réunions annuelles du FMI et de la Banque mondiale à Marrakech, que la géopolitique est devenue « le risque économique majeur », en référence aux attentats ayant touché Israël à partir du 7 octobre. Ainsi, début octobre, le cours du gaz européen a atteint son point le plus haut depuis avril 2023, augmentant de 26,9 % entre le 6 octobre et le 13 octobre.

Au total, d'après l'ensemble des auditionnés, industriels comme distributeurs, la négociation s'annonce difficile, et l'intégralité des premières CGV d'ores et déjà reçues par les distributeurs comportent d'importantes demandes de hausses. S'il est tout à fait logique que dans le cadre de l'ouverture d'une négociation commerciale, une hausse des tarifs soit systématiquement demandée, rien ne dit que l'issue de ces négociations se traduira finalement par une baisse généralisée des prix en rayon, au bénéfice des consommateurs.

Au-delà, ce projet de loi d'urgence souligne l'**absence de stratégie pérenne du Gouvernement** en matière de soutien au pouvoir d'achat des Français : il paraît intenable de modifier le calendrier législatif des négociations commerciales chaque fois qu'une variation significative du cours des matières premières apparaîtra. Cette **législation de conjoncture** contribue à l'**instabilité législative**, préjudiciable aux entreprises qui, dans le cas présent, ont dû commencer à se préparer à envoyer leurs CGV deux semaines plus tôt que prévu alors que le projet de loi n'avait même pas encore été présenté.

Pour lutter contre l'inflation et redonner du pouvoir d'achat aux Français, il semble plus opportun pour le Gouvernement d'agir avec vigueur contre les pratiques des **centrales d'achat basées à l'étranger** qui entendent s'affranchir du cadre protecteur des lois Egalim ou encore de s'intéresser de près aux marges de la grande distribution. À ce sujet, la commission ne peut

que rappeler que le rapport présentant la part du surplus de chiffre d'affaires enregistré à la suite de la mise en œuvre de la **majoration de 10 % du seuil de revente à perte** (SRP + 10 %) n'a toujours pas été remis au Parlement alors qu'il devait l'être au 1^{er} octobre. De manière générale, une véritable réflexion s'impose sur l'opportunité de la **refonte du cadre des négociations commerciales** dans un contexte où les instruments prévus pour lutter contre l'obsolescence des prix en période de volatilité ne fonctionnent malheureusement que très imparfaitement.

Dans un esprit constructif, la commission a néanmoins décidé d'enrichir le texte, en prenant pour boussole la protection de nos PME.

La commission estime qu'il est impératif que les PME puissent négocier de manière anticipée par rapport aux grands groupes, sous peine de les contraindre à « ramasser les miettes » des multinationales qui rempliraient les rayons avec une multitude de références. Toutefois, ni les dates de négociation ni les seuils de chiffre d'affaires retenus ne permettent de garantir une protection effective des PME durant les négociations prochaines.

Le seuil de chiffre d'affaires retenu à l'Assemblée nationale pour déterminer les entreprises qui négocieront de manière anticipée par rapport aux grands industriels n'est pas satisfaisant : en se fondant sur un chiffre d'affaires réalisé en France, il ne permet pas de distinguer les PME et petites ETI par rapport aux filiales des grands groupes dont les comptes sont consolidés.

Les dates inscrites dans le texte adopté par l'Assemblée nationale, à savoir le 31 décembre 2023 et le 15 janvier 2024, font courir un grand risque de **goulot d'étranglement**, préjudiciable au bon déroulement des négociations pour les PME et petites ETI que la définition d'une date anticipée avait justement vocation à protéger. En effet, au vu du seuil retenu de 350 millions d'euros de chiffre d'affaires, les distributeurs devront absorber environ 4 000 contrats avant le 31 décembre 2023, ce qui obérera sûrement l'équilibre de la négociation et fait courir un risque juridique et financier significatif aux PME et petites ETI puisque le non-respect de la date butoir des négociations est passible d'amendes administratives pouvant aller jusqu'à un million d'euros. Par ailleurs, le maintien d'un délai de deux mois entre l'envoi des CGV et la date butoir du 31 décembre conduisait à demander aux industriels d'envoyer leurs CGV le 1^{er} novembre : une date à laquelle le présent projet de loi ne sera probablement même pas promulgué.

La commission a également souhaité circonscrire le texte à la **grande distribution à prédominance alimentaire**, c'est-à-dire aux grandes et moyennes surfaces distribuant des produits de grande consommation. Pour autant, elle a souhaité redonner la possibilité – supprimée à l'Assemblée nationale – aux **pharmacies** de négocier de manière anticipée avec leurs fournisseurs afin de ne pas les désavantager par rapport à la grande distribution avec laquelle elle est en concurrence en ce qui concerne la vente

de certains produits parapharmaceutiques inclus dans la liste des produits de grande consommation, comme les pansements, les limes à ongles, les articles d'hygiène corporelle, les produits de beauté ou encore les produits hygiéniques.

Elle a donc adopté les 4 amendements suivants :

- l'amendement COM-8 visant à fixer les dates limites de clôture des négociations au 15 et 31 janvier 2024, au lieu des 31 décembre 2023 et 15 janvier 2024 qui faisaient courir un risque non-négligeable de goulot d'étranglement, préjudiciable aux PME et ETI qui auraient négocié de manière anticipée. Avec ce report, la commission permet aux industriels de l'agroalimentaire de bénéficier de délais acceptables de négociations, en maintenant un délai de deux mois entre l'envoi des CGV et la date butoir de conclusion des conventions ;

- l'amendement COM-7 de la rapporteure visant à rendre plus opérationnel le seuil de chiffre d'affaires choisi afin qu'il puisse se fonder sur une information publique : il est donc introduit un seuil de chiffre d'affaires figurant dans les comptes consolidés ou combinés d'une entreprise, ce qui permet de mieux distinguer PME et ETI d'une part et filiales de grands groupes d'autre part ;

- l'amendement COM-5 de la rapporteure visant à centrer le dispositif sur les négociations entre acteurs de la grande distribution et leurs fournisseurs, tout en incluant les pharmacies afin de ne pas désavantager les officines : celles-ci sont en effet en concurrence avec les moyennes et grandes surfaces en ce qui concerne la vente de certains produits parapharmaceutiques de grande consommation ;

- l'amendement COM-6 de la rapporteure visant à ne pas inscrire au niveau de la loi l'avancement de la date butoir des négociations du bouclier qualité-prix menées par le préfet dans les territoires d'outre-mer, qui relève du domaine réglementaire ;

- l'amendement COM-4 visant à renforcer les sanctions applicables en cas de non-respect de la date butoir des négociations commerciales.

La commission a adopté l'article ainsi modifié.

Article 2 (non modifié)

Demande de rapport évaluant les effets de la loi sur les prix de vente des produits en grande distribution et sur le partage de la valeur entre les différents acteurs économiques

Cet article vise à demander la remise d'un rapport du Gouvernement au Parlement, sous trois mois à compter de la promulgation de la présente loi, évaluant les effets de l'avancée des négociations commerciales sur les prix de vente en magasin ainsi que la répartition de la valeur entre les différents acteurs économiques.

I. La situation actuelle - Une forte incertitude sur les effets du projet de loi en matière de lutte contre l'inflation

Comme le souligne le Conseil d'État dans son avis sur le présent projet de loi¹, l'étude d'impact fournie par le Gouvernement est « *succincte* ». Et pour cause, nul n'est capable d'anticiper les effets réels que pourrait éventuellement avoir ce texte sur le pouvoir d'achat des Français, tout comme sur la bonne tenue de négociations commerciales menées tambour battant.

De plus, le Gouvernement s'était engagé, dans le cadre de la loi dite « Egalim 3 »² à remettre au Parlement avant le 1^{er} octobre un rapport évaluant la mise en œuvre de la majoration de 10 % du seuil de revente à perte (dit SRP + 10 %) sur les profits des distributeurs.

Il est ainsi demandé au Parlement de légiférer dans l'urgence, sans disposer d'une pleine information sur la formation des prix et des marges dans la grande distribution dans un contexte d'inflation et de difficultés pour le pouvoir d'achat des Français.

II. Le dispositif proposé - Une demande de rapport sur l'effet du présent projet de loi

À l'initiative du groupe Socialistes et apparentés, l'Assemblée nationale a adopté un amendement portant article additionnel après l'article unique.

L'article 2 ainsi adopté prévoit que le Gouvernement remet au Parlement, dans un délai de trois mois à compter de la promulgation de la loi, un rapport évaluant :

¹ Conseil d'État, *Avis sur un projet de loi portant mesures d'urgence pour lutter contre l'inflation concernant les produits de grande consommation*, 28 septembre 2023.

² Loi n° 2023-221 du 30 mars 2023 tendant à renforcer l'équilibre dans les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs.

- les effets de l'avancée des négociations commerciales prévue par le présent texte sur les prix de vente en grande distribution ;

- le partage de la valeur entre les différents acteurs économiques, et particulièrement l'évolution des marges des industriels, par filière, ainsi que des acteurs de la grande distribution.

III. La position de la commission - Assurer une pleine information du législateur

La commission des affaires économiques partage la volonté de voir le Gouvernement évaluer les effets du présent texte dans la mesure où de très **importantes incertitudes** planent autant sur l'opportunité de légiférer en urgence sur l'avancement des négociations commerciales, que sur la réelle plus-value, en bout de chaîne, de cet avancement pour le consommateur.

La compression des délais de négociations entre industriels et distributeurs rend l'issue de cette négociation particulièrement **incertaine**. Comme l'indiquait une personne auditionnée par la rapporteure, il est impossible de savoir « *de quel côté la pièce va retomber* ».

Par ailleurs, par cette demande de rapport, la commission souhaite rappeler au Gouvernement que le rapport¹ présentant la part du surplus de chiffre d'affaires enregistré à la suite de la mise en œuvre de la majoration de 10 % du seuil de revente à perte (SRP + 10 %) n'a toujours pas été remis au Parlement par le Gouvernement alors qu'il devait l'être au 1^{er} octobre.

La commission a adopté l'article conforme.

¹ Prévus par l'article 125 de la loi n° 2020-1525 du 7 décembre 2020 d'accélération et de simplification de l'action publique.

EXAMEN EN COMMISSION

Réunie le mercredi 18 octobre 2023, la commission a examiné le rapport de Mme Anne-Catherine Loisier sur le projet de loi n° 20 (2023-2024) portant mesures d'urgence pour lutter contre l'inflation concernant les produits de grande consommation.

Mme Dominique Estrosi Sassone, présidente. – Mes chers collègues, nous passons à l'examen du rapport de Mme Anne-Catherine Loisier sur le projet de loi, adopté par l'Assemblée nationale, portant mesures d'urgence pour lutter contre l'inflation concernant les produits de grande consommation.

Mme Anne-Catherine Loisier, rapporteure. – Madame la présidente, mes chers collègues, nous examinons aujourd'hui, pour la quatrième fois en cinq ans, un texte relatif aux négociations commerciales entre industriels et distributeurs et, déjà, le Gouvernement évoque une réforme de plus grande ampleur pour l'année prochaine ! Ce n'est plus de l'inflation législative, c'est une instabilité juridique permanente à laquelle nous soumettons les entreprises. Or, nous sommes censés vivre dans un ordre juridique fondé sur le triptyque « clarté, stabilité et prévisibilité », que le Conseil Constitutionnel et les acteurs économiques appellent régulièrement de leurs vœux.

Le texte que nous étudions a fait l'objet de nombreuses annonces, souvent contradictoires de la part de l'exécutif. Revente à perte des carburants, moratoire sur l'encadrement des promotions de produits d'hygiène, voire limitation des marges de la grande distribution : les annonces et les rétropédalages se sont succédé.

Aujourd'hui, loin d'opérer une refonte ambitieuse du cadre des négociations commerciales en s'attaquant aux vrais problèmes identifiés de longue date par notre commission, ce texte se borne à avancer de six semaines la date limite de clôture de ces négociations, au nom de la lutte contre l'inflation et du soutien au pouvoir d'achat des Français. Il s'agit de mesures purement dérogatoires, n'ayant vocation à être appliquées qu'un an, pour le prochain cycle de négociations.

Comment ne pas partager l'ambition de desserrer l'étau de l'inflation dans lequel se trouvent nos concitoyens ? Il est vrai que nous sommes dans une situation inédite : alors que l'inflation n'avait dépassé les 2 % qu'à quatre reprises depuis quinze ans, elle a atteint 6 % en février dernier et oscille depuis entre 4 % et 5 %.

Le Gouvernement ne sait donc pas comment s'attaquer à l'inflation et à la baisse du pouvoir d'achat des Français. Nous voici face à un texte modeste, qui, de l'aveu même du Gouvernement, n'agit que de manière très indirecte sur le pouvoir d'achat des Français, en reportant une fois de plus sur nos industriels, pour beaucoup des PME, la responsabilité de baisses de prix qui tardent à arriver.

Au terme des auditions que j'ai menées, avec la participation de mes collègues Antoinette Guhl et Daniel Gremillet, se dégage, une fois n'est pas coutume, un consensus entre industriels et distributeurs quant aux effets modestes, voire, pour les plus pessimistes, contre-productifs, de l'avancement des dates de négociations commerciales sur l'inflation.

Je partage leurs réserves.

Pour justifier sa mesure, le Gouvernement se fonde sur une baisse récente du cours des matières premières. Ce constat doit être nuancé.

Si, de manière globale, le prix des matières premières agricoles tend à décroître, toutes ne connaissent pas cette baisse, à l'instar du prix du lait, de l'huile d'olive, du sucre ou du cacao, qui constituent l'essentiel de la matière première de nombreux produits du quotidien des Français.

Du côté des matières premières industrielles, on observe également de nombreuses baisses, mais, là aussi, le constat est à nuancer, puisque les prix de l'énergie sont de nouveau en augmentation depuis le mois d'août, tandis que les salaires sont aussi en hausse, portés par l'augmentation bien légitime du Smic de près de 10 % depuis début 2022.

À cela devrait s'ajouter un effet de rattrapage sur les matières premières, agricoles comme industrielles : lors des derniers cycles de négociations, toutes les hausses de coûts agricoles et industriels n'avaient pas été répercutées dans les tarifs octroyés aux fournisseurs. Le Gouvernement semble en avoir conscience, puisque l'exposé des motifs du projet de loi initial mentionne que les baisses de prix pourraient être minorées par « *la dynamique des coûts salariaux et par de probables comportements de reconstitution des marges des distributeurs* ».

Enfin, il faut garder en tête que nous sommes désormais dans un contexte d'inflation structurelle et exogène, où la forte volatilité des cours des intrants est alimentée par des crises internationales.

Au-delà des incertitudes pesant sur les effets de ce texte, je m'interroge : est-il tenable, et souhaitable, de modifier le calendrier des négociations commerciales à chaque variation du cours des matières premières ?

Nous le savons, l'instabilité législative est source de complexités et d'insécurité pour nos entreprises : dans le cas présent, il leur a fallu se préparer dans l'urgence à l'envoi de leurs conditions générales de vente de manière anticipée, sans certitude sur le calendrier exact qui sera finalement

retenu par le législateur. Je pense notamment à nos coopératives agricoles, entreprises du temps long, qui ne peuvent se soumettre à des logiques de court terme basées sur la fluctuation de marchés mondiaux ne reflétant pas la structuration de leurs coûts.

Plus largement, le contexte inflationniste actuel, caractérisé par la volatilité des cours, met notre système de négociations, unique en Europe, face à ses limites. Certes, nous disposons d'instruments censés lutter contre l'obsolescence des prix négociés : ce sont les clauses de révision et de renégociation automatiques du prix, dont le Sénat avait d'ailleurs étendu le champ lors de l'examen de la loi Egalim 3 en mars dernier. Malheureusement, ces clauses sont insuffisamment appliquées : c'est pour cela qu'à l'été 2022, puis à l'été 2023, lorsque le cours des matières premières a connu une forte hausse, puis une forte baisse, les industriels et les distributeurs ont été invités par le Gouvernement à revenir à la table des négociations. C'est aussi en partie pour cela que nous examinons aujourd'hui ce texte.

Toutes ces réserves auraient pu justifier un rejet. Toutefois, dans notre procédure parlementaire, un rejet donne carte blanche à l'Assemblée nationale pour reprendre son texte. C'est pourquoi, dans le souci de protéger les entreprises de notre territoire - très petites entreprises (TPE), PME et entreprises de taille intermédiaire (ETI) - contraintes de mener des négociations dans l'urgence dans un contexte de rapport de force qui ne leur est pas favorable si le texte reste en l'état, je vous propose plutôt de l'amender.

Le projet de loi initial prévoyait en effet d'avancer la date butoir des négociations commerciales au 15 janvier, seulement pour les entreprises de plus de 150 millions d'euros de chiffre d'affaires. Cela revenait à laisser nos PME négocier après les grands groupes. Or, chaque année, les plus petites entreprises négocient de manière anticipée, souvent avant le 31 décembre, sur la base de chartes négociées avec la grande distribution. Ces négociations anticipées leur garantissent un accès au « linéaire », c'est-à-dire un bon référencement, en évitant de « se partager les miettes » des grands groupes qui emplissent les rayons de multiples références.

Les députés ont partiellement rectifié cette erreur en créant une première salve de négociations se terminant le 31 décembre pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 350 millions d'euros, et une seconde jusqu'au 15 janvier pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 350 millions d'euros.

J'ai souhaité conserver le principe d'une différenciation des périodes de négociation, gage de protection pour nos PME. Toutefois, il est indispensable de modifier les dates figurant dans le texte actuel : la date butoir du 31 décembre 2023 constitue un véritable goulot d'étranglement. Elle est intenable pour les distributeurs, sommés de conclure plus de

4 000 contrats à faible échéance : cela nuit à la qualité même des négociations. Elle pourrait également être lourde de conséquences pour les PME et ETI qui encourent des amendes jusqu'à un million d'euros en cas de non-respect de la date limite de clôture des négociations.

En résumé, je vous propose un certain nombre d'améliorations.

Tout d'abord, afin d'éviter un phénomène d'engorgement, très préjudiciable aux PME que nous entendons justement protéger, je vous propose un amendement remplaçant les dates du 31 décembre et du 15 janvier par, respectivement, celles du 15 janvier et du 31 janvier. Cela permettra à nos nombreuses PME et ETI de négocier avec la grande distribution dans des délais plus courts, mais plus réalistes, qui n'obèrent pas la qualité de ces négociations. Je sais que certains d'entre vous, et c'est d'ailleurs aussi l'avis du Gouvernement, souhaiteraient un système de chartes, à l'image de ce qui fonctionne actuellement, mais uniquement pour les PME jusqu'à 50 millions de chiffre d'affaires. Selon la Fédération des entrepreneurs de France (FEEF), seuls 24 % de leurs adhérents clôturent leurs négociations au 31 décembre sur la base de ces chartes chaque année. Autrement dit, ce système de chartes laisse de côté de nombreuses PME et ETI de nos territoires. Dans le contexte actuel de tension, le projet de loi tend à sécuriser cette phase de négociation en inscrivant cette différenciation de dates dans la loi.

Outre les dates, le seuil de chiffre d'affaires introduit à l'Assemblée nationale crée également une incertitude pour nos PME. Je vous propose donc de préciser ce seuil afin que seul soit pris en compte le chiffre d'affaires consolidé, lorsqu'il existe. Cette précision vise à éviter que de grandes multinationales réalisant en France un chiffre d'affaires inférieur à 350 millions d'euros ne se glissent parmi nos PME et ETI lors de la phase anticipée de négociations.

Par ailleurs, ce projet de loi entend lutter contre l'inflation des produits de grande consommation « dans la grande distribution ». Or, en l'état, il s'applique à une multitude de magasins spécialisés proposant des produits de grande consommation, comme les parfumeries ou les salons de coiffure, ce qui n'est pas la vocation du texte. Je vous propose donc de recentrer l'avancement des négociations commerciales sur les grandes surfaces, tout en y réintroduisant les officines de pharmacie, retirées à tort du texte par l'Assemblée nationale, car elles sont effectivement en situation de concurrence directe avec la grande distribution pour des produits comme les pansements, les cosmétiques, les produits d'hygiène, etc. En effet, les enseignes disposent aujourd'hui de larges rayons « parapharmacies ».

Enfin, je vous propose un amendement visant à redonner la main aux préfets dans le cadre des négociations du bouclier qualité-prix dans nos territoires ultramarins. Un amendement de l'Assemblée nationale appliquait l'avancement de la date butoir au bouclier qualité-prix, alors que la date

limite de conclusion de ce bouclier est fixée par un décret. Cela relève donc du domaine réglementaire. La négociation de ce bouclier suit par ailleurs un processus spécifique, qui passe par une saisine de l'observatoire des prix et des revenus territorialement compétent, puis par un dialogue entre préfet, distributeurs et fournisseurs. Je pense qu'il serait risqué de transposer le dispositif que nous examinons actuellement pour le territoire hexagonal à nos territoires ultramarins sans prendre en compte leurs spécificités et sans laisser le temps aux acteurs locaux de mener les consultations nécessaires. En revanche, le Gouvernement doit modifier le décret fixant la date butoir ou prendre attache avec les préfets afin qu'ils mettent tout en œuvre pour que ces négociations soient menées rapidement, de sorte que les baisses de tarifs, s'il y en a, se traduisent rapidement dans les prix en rayon dans l'outre-mer comme dans l'hexagone.

En guise de conclusion, je souhaite vous rappeler un principe simple : comme le disait le président du Sénat lors de l'ouverture de la session ordinaire, « *méfions-nous des lois de pulsion* ». Pour moi, ce projet de loi entre dans cette catégorie, mais il fait aussi courir des risques aux entreprises de nos territoires, ce qui justifie que notre commission s'en saisisse pleinement. Ce texte ne répond aucunement aux véritables enjeux, qui demeurent et même grandissent en matière de négociations commerciales entre fournisseurs et distributeurs.

Les centrales d'achat basées à l'étranger, de plus en plus nombreuses, permettent aux distributeurs de s'affranchir du cadre des lois Egalim, protecteur pour l'amont agricole, et d'adopter des pratiques abusives à l'égard de fournisseurs français. Or, nous l'avons rappelé lors de l'examen de la loi Egalim 3 en mars dernier : tout contrat visant des produits commercialisés sur le sol français doit se voir appliquer le cadre français des négociations commerciales et les sanctions qu'il prévoit.

Par ailleurs, les marges des industriels comme des distributeurs doivent faire l'objet d'une évaluation. À ce sujet, les attaques et les invectives sont nombreuses. D'un côté, les industriels sont critiqués pour avoir reconstitué leurs marges après dix années de déflation. De l'autre, les distributeurs sont accusés d'avoir augmenté leurs marges sur les produits de marque nationale pour compenser les baisses de prix sur les produits de « marque de distributeur » (MDD). Sur tous ces points, l'opacité règne encore et exige un engagement plus ferme de la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) pour nous éclairer sur la formation des prix.

À cet égard, l'article 2 de ce projet de loi, introduit par amendement additionnel des députés, commande un rapport au Gouvernement sur l'effet de l'avancement des négociations commerciales sur les prix et les marges dans la grande distribution, ainsi que sur le partage de la valeur. Je vous propose de conserver cette demande de rapport, qui nous permet de rappeler au Gouvernement que le Parlement n'a toujours pas reçu le rapport

sur les effets du seuil de revente à perte + 10 %, qui devait être remis le 1^{er} octobre dernier.

Ce sont des pratiques sur lesquelles nous devons faire la lumière avant de mener une éventuelle refonte plus structurelle de l'organisation des négociations commerciales, que le Gouvernement semble appeler de ses vœux. Notre comité de suivi Egalim, présidé par Daniel Gremillet, est déjà largement engagé dans ce travail. Nous sommes une exception en Europe et nous n'avons toujours pas trouvé la bonne recette pour aboutir à des négociations apaisées malgré un cadre certes protecteur, mais aussi rigide et complexe.

Ce projet de loi n'apporte pas de solutions et n'apportera vraisemblablement pas ou peu d'améliorations dans la lutte contre l'inflation. Toutefois, j'ose espérer qu'avec les modifications que nous lui apporterons, nous éviterons qu'il ne fasse échec à la protection de nos PME, qui sont les emplois et l'attractivité de nos territoires.

M. Jean-Claude Tissot. – Pour le groupe Socialiste, Écologiste et Républicain, ce texte devrait être présenté comme une loi Egalim 4, afin d'insister sur les échecs répétés du Gouvernement en la matière.

Nous pensons qu'il s'agit d'une rustine législative qui n'a aucune ambition de réformer en profondeur les négociations commerciales. La principale mesure est l'avancement des dates butoirs, ce qui n'aura aucun effet. Dans le contexte inflationniste que nous connaissons, il risque même de renforcer la pression sur les prix agricoles au détriment de nos agriculteurs.

En revanche, nous sommes favorables aux amendements de Mme la rapporteure sur la différenciation et le décalage des dates en fonction du chiffre d'affaires, ainsi que sur la prise en compte du chiffre d'affaires consolidé dans ce cadre.

Enfin, nous estimons également que l'application de ce texte au bouclier qualité-prix dans les outre-mer serait un bien mauvais message envoyé à nos compatriotes ultramarins.

M. Franck Menonville. – Nous partageons l'essentiel du rapport de Mme la rapporteure. Ce texte nous paraît inutile tant ses effets semblent aléatoires. Nous craignons même qu'il ne soit défavorable à nos TPE, PME et ETI.

En tout état de cause, il a peu de chances d'avoir un quelconque effet sur l'inflation, surtout dans le contexte géopolitique actuel. En fait, il ne semble avoir été fait que pour servir la communication personnelle du ministre de l'économie.

L'instabilité juridique permanente perturbe fortement les acteurs économiques. Elle est même contre-productive.

Mme Antoinette Guhl. – Nous avons le sentiment d’une dissonance entre le titre du projet de loi et son contenu. Le titre ne peut que nous satisfaire : « projet de loi portant mesures d’urgence pour lutter contre l’inflation concernant les produits de grande consommation ». En effet, les Français ne peuvent plus se nourrir, se chauffer, partir en vacances. En revanche, le contenu du texte ne peut que susciter une immense déception. On aurait pu s’attendre à la mise en place d’un encadrement des marges, d’une taxation des superprofits, d’une sécurité sociale alimentaire. Au lieu de cela, on nous propose juste une modification de dates qui n’aura qu’un effet nul, voire négatif.

Le seul point intéressant à nos yeux réside dans la différenciation entre petites et grandes entreprises. Le fait de négocier avant les multinationales permettra aux TPE, PME et ETI d’accéder plus facilement au linéaire.

Nous ne sommes pas non plus contre le raccourcissement du temps de négociation. C’est autant de temps de gagné pour les petits patrons, qui ont bien d’autres choses à faire au quotidien pour faire tourner leur entreprise.

Enfin, nous sommes évidemment favorables à la prise en compte du chiffre d’affaires consolidé, même si nous savons bien que les grandes entreprises arrivent toujours à filouter.

Mme Marianne Margaté. – Nous attendions beaucoup de ce texte, qui accouche finalement d’une souris. C’est dommage vu le contexte actuel, dans lequel la précarité alimentaire est une angoisse permanente pour nos concitoyens. L’aspect dérisoire de ce projet de loi pourrait même apparaître comme une insulte qui leur est faite...

Quid de la transparence des marges, de la déréglementation ? Que fait l’État ? Il est dans le laissez-faire.

Nous soutiendrons les amendements de Mme la rapporteure.

M. Laurent Duplomb. – Ce projet de loi est l’œuvre d’un ministre de l’économie qui communique pour rattraper son retard sur le ministre de l’intérieur.

Si ce texte est voté, il y aura non pas de la déflation, mais bel et bien une poursuite du phénomène inflationniste. Il faut savoir que les entreprises n’ont pu récupérer que 67 % des hausses de charges qu’elles ont eu à subir au cours des deux dernières années. Comment croire qu’elles vont travailler à perte pour faire plaisir au ministre de l’économie ?

Ensuite, j’y vois des injonctions contradictoires : d’un côté, on noie les entreprises avec des normes, des formulaires, des règles, et, de l’autre, on leur demande de négocier plus vite. À cet égard, je propose de fixer la date butoir au 31 janvier pour tout le monde.

À mon sens, la différenciation est une fausse bonne idée. Les distributeurs s'efforceront d'être durs dans leurs premières négociations avec les PME pour garder des marges de manœuvre pour leurs négociations, plus difficiles, avec les grands groupes comme Coca-Cola ou Nestlé. On aboutira au résultat inverse de celui qui est recherché. Madame la rapporteure, j'accepterai de retirer mon amendement si nous décidons de laisser le choix de la date à nos PME.

M. Daniel Gremillet. – Ce texte est vraiment un piège, mais nous sommes obligés de l'adopter, tout en le modifiant, pour ne pas laisser toute l'initiative à l'Assemblée nationale.

Le mois de décembre représente 30 % du chiffre d'affaires annuel dans certains secteurs : les chefs d'entreprise auront autre chose à faire que d'aller négocier pendant cette période.

Aujourd'hui, j'ai l'impression de ne pas pouvoir faire correctement mon travail de législateur au service de nos concitoyens et de nos producteurs.

Le Gouvernement nous éloigne du sujet principal : l'assiette des Français est de moins en moins remplie avec des produits français et de plus en plus avec des produits importés. Il faut aussi savoir que ce texte ne concerne que 50 % de ce qui entre dans la composition de nos assiettes : il ne concerne que les produits de marques nationales et non les produits de marques de distributeur (MDD) ! Depuis la première loi Egalim, nous n'avons cessé de renforcer les MDD au détriment des marques issues de nos territoires.

Comme l'a dit un orateur précédent, on a l'impression d'un Egalim 4, et le ministre nous annonce déjà pour les prochains mois un Egalim 5, un Egalim 6... mais j'avais prédit tout cela lors de l'examen de la loi Egalim 1 !

Je rejoins Laurent Duplomb sur la différenciation. Jusqu'alors il n'y en avait pas et tout se passait bien. Je ne suis pas sûr que cette mesure soit protectrice.

Enfin, les nouveaux prix s'appliqueront au 1^{er} février, contre le 1^{er} mars auparavant. Cela complique la vie des entreprises.

M. Alain Chatillon. – Le problème de l'agroalimentaire est l'énergie, dont le coût a été multiplié par huit ou neuf en deux ans.

De grandes entreprises internationales qui ne paient pas d'impôts en France proposent des MDD aux distributeurs. C'est autant de chiffre d'affaires que les TPE, PME et ETI ne font pas. Il faut faire en sorte qu'elles le récupèrent.

M. Olivier Rietmann. – Ce texte est la manifestation du bon vouloir du ministre de l'économie, qui lance depuis des mois des idées qui ne fonctionnent pas, comme la revente à perte.

Je suis convaincu que ce projet de loi va entraîner une hausse des prix. D'ailleurs, où est l'étude d'impact ?

Les entreprises ne recherchent rien d'autre qu'un cadre juridique stable et ce type d'initiative les perturbe.

J'étais hier avec des industriels de la viande qui m'ont expliqué que les coûts du porc baissaient, par exemple, mais que les distributeurs allaient faire en sorte de reconstituer leurs marges, même en vendant un peu moins cher. Les perdants seront les consommateurs et les producteurs.

Les industriels tiennent quand même à la différenciation, même s'ils ne sont pas emballés par ce projet de loi.

Mme Evelyne Corbière Naminzo. – Le bouclier qualité-prix fonctionne très bien à La Réunion depuis 2012. Nous connaissons un phénomène préoccupant de vie chère, même si l'inflation est moins forte. Le bouclier est maintenu à 348 euros depuis trois ans. Nous ne voulons pas que ce changement de date vienne fragiliser un dispositif qui fonctionne.

L'observatoire des prix, des marges et des revenus (OPMR) d'outre-mer pointe surtout un manque de transparence sur les prix et les marges.

Enfin, n'oublions pas que l'inflation ne touche pas que l'alimentation.

M. Vincent Louault. – En découvrant ce texte, à peine deux semaines après mon arrivée au Sénat, j'ai pensé qu'il s'agissait d'un bizutage. Le ministre de l'économie ferait mieux de s'occuper du prix de l'énergie. Je ne manquerai pas de le lui faire savoir en séance publique.

Mme Dominique Estrosi Sassone, présidente. – Effectivement, ce projet de loi n'est ni fait ni à faire. Il illustre bien la politique erratique du Gouvernement en matière de soutien au pouvoir d'achat.

Mme Anne-Catherine Loisier, rapporteure. – Le Sénat dans son ensemble doit dénoncer cette initiative inopportune du Gouvernement.

Rappelons que le bouclier qualité-prix est du domaine réglementaire et doit le rester.

Nous partageons ce sentiment d'être pris au piège, mais il faut que le Sénat mette sa patte sur ce texte pour essayer de limiter les dégâts.

En ce qui concerne la différenciation, plusieurs hypothèses sont sur la table, comme l'a dit Laurent Duplomb. Néanmoins, le choix que vous appelez de vos vœux, c'est-à-dire une date facultative, serait à mon sens un nouvel outil de pression des distributeurs sur les petites entreprises. Faisons

confiance à la créativité de tous les acteurs de la chaîne pour contourner les dispositifs. Je pense que le rapport sollicité dans le texte nous permettra de faire un bilan assez rapidement, ce texte ne devant s'appliquer que pendant un an. C'est une forme d'expérimentation.

EXAMEN DES ARTICLES

Article 1^{er}

Mme Anne-Catherine Loisier, rapporteure. – Mon amendement COM-5 vise à modifier le champ d'application du texte en le restreignant à la grande distribution et aux pharmacies.

L'amendement COM-5 est adopté.

Mme Anne-Catherine Loisier, rapporteure. – Mon amendement COM-8 a pour objet de fixer les dates butoirs de négociation au 15 janvier pour les PME et ETI et au 31 janvier pour les grandes entreprises.

Les amendements identiques COM-2 et COM-3 visent à fixer une date unique de clôture des négociations commerciales au 31 janvier 2024.

M. Franck Menonville. – Je retire l'amendement COM-2.

M. Laurent Duplomb. – Ce que je voudrais, c'est qu'on laisse le choix aux entreprises, sachant qu'il y a une incertitude sur les résultats de cette mesure. Je retire mon amendement COM-3, mais je vous demande de bien y réfléchir d'ici à l'examen du texte en séance publique.

Les amendements COM-2 et COM-3 sont retirés.

L'amendement COM-8 est adopté.

Mme Anne-Catherine Loisier, rapporteure. – Mon amendement COM-7 a pour objet d'apporter une précision sur le seuil de chiffre d'affaires, qui doit s'entendre comme le chiffre d'affaires consolidé lorsque celui-ci existe. S'il est adopté, l'amendement COM-1 sera satisfait.

M. Franck Menonville. – Je le retire.

L'amendement COM-1 est retiré.

L'amendement COM-7 est adopté.

Mme Anne-Catherine Loisier, rapporteure. – L'amendement COM-4 tend à renforcer les sanctions applicables en cas de non-respect de la date butoir des négociations commerciales. J'y suis favorable.

M. Laurent Duplomb. – Je vise les centrales d'achat internationales.

L'amendement COM-4 est adopté.

L'article 1^{er} est adopté dans la rédaction issue des travaux de la commission.

Article 2 (nouveau)

L'article 2 est adopté sans modification.

Le projet de loi est adopté dans la rédaction issue des travaux de la commission.

Mme Dominique Estrosi Sassone, présidente. – Mes chers collègues, pour ce qui concerne les amendements de séance publique, en application des articles 45 de la Constitution et 44 bis du règlement du Sénat, sont susceptibles de présenter un lien, même indirect, avec le texte déposé les dispositions relatives à l'encadrement temporel des négociations commerciales annuelles entre fournisseurs de produits de grande consommation et distributeurs pour le cycle de négociations 2023-2024, au champ des entreprises concernées par ce calendrier dérogatoire, à l'articulation de ces dispositions dérogatoires avec les conventions en cours et avec les dispositions du code de commerce régissant les relations commerciales, aux sanctions applicables à ce cycle de négociations en cas de non-respect des règles régissant le calendrier de la négociation commerciale et aux juridictions compétentes pour l'application de ces dispositions.

Le sort des amendements examinés par la commission est retracé dans le tableau suivant :

Article 1^{er}			
Auteur	N°	Objet	Sort de l'amendement
Mme LOISIER, rapporteure	5	Modification du champ d'application du texte en le restreignant à la grande distribution et aux pharmacies.	Adopté
Mme LOISIER, rapporteure	8	Fixation des dates butoirs de négociation au 15 janvier pour les PME et ETI et au 31 janvier pour les grandes entreprises.	Adopté
M. MENONVILLE	2	Fixation d'une date unique de clôture des négociations commerciales au 31 janvier 2024.	Retiré
M. DUPLOMB	3	Fixation d'une date unique de clôture des négociations commerciales au 31 janvier 2024.	Retiré
Mme LOISIER, rapporteure	7	Précision du seuil de chiffre d'affaires déterminant les dates de négociations afin de prendre en compte le chiffre d'affaires consolidé lorsqu'il existe.	Adopté
M. MENONVILLE	1	Prise en compte du chiffre d'affaires consolidé ou combiné pour la détermination du seuil des entreprises négociant de manière anticipée.	Satisfait ou sans objet
Mme LOISIER, rapporteure	6	Exclusion du bouclier qualité-prix en outre-mer du dispositif d'avancement de la date butoir des négociations commerciales.	Adopté
M. DUPLOMB	4	Renforcement des sanctions applicables en cas de non-respect de la date butoir des négociations commerciales.	Adopté

**RÈGLES RELATIVES À L'APPLICATION
DE L'ARTICLE 45 DE LA CONSTITUTION
ET DE L'ARTICLE 44 BIS
DU RÈGLEMENT DU SÉNAT (« CAVALIERS »)**

Si le premier alinéa de l'article 45 de la Constitution, depuis la révision du 23 juillet 2008, dispose que « *tout amendement est recevable en première lecture dès lors qu'il présente un lien, même indirect, avec le texte déposé ou transmis* », le Conseil constitutionnel estime que cette mention a eu pour effet de consolider, dans la Constitution, sa jurisprudence antérieure, reposant en particulier sur « *la nécessité pour un amendement de ne pas être dépourvu de tout lien avec l'objet du texte déposé sur le bureau de la première assemblée saisie* »¹.

De jurisprudence constante et en dépit de la mention du texte « *transmis* » dans la Constitution, le Conseil constitutionnel apprécie ainsi l'existence du lien par rapport au contenu précis des dispositions du texte initial, déposé sur le bureau de la première assemblée saisie². Pour les lois ordinaires, le seul critère d'analyse est le lien matériel entre le texte initial et l'amendement, la modification de l'intitulé au cours de la navette restant sans effet sur la présence de « *cavaliers* » dans le texte³. Pour les lois organiques, le Conseil constitutionnel ajoute un second critère : il considère comme un « *cavalier* » toute disposition organique prise sur un fondement constitutionnel différent de celui sur lequel a été pris le texte initial⁴.

En application des articles 17 *bis* et 44 *bis* du Règlement du Sénat, il revient à la commission saisie au fond de se prononcer sur les irrecevabilités résultant de l'article 45 de la Constitution, étant précisé que le Conseil constitutionnel les soulève d'office lorsqu'il est saisi d'un texte de loi avant sa promulgation.

¹ Cf. commentaire de la décision n° 2010-617 DC du 9 novembre 2010 - Loi portant réforme des retraites.

² Cf. par exemple les décisions n° 2015-719 DC du 13 août 2015 - Loi portant adaptation de la procédure pénale au droit de l'Union européenne et n° 2016-738 DC du 10 novembre 2016 - Loi visant à renforcer la liberté, l'indépendance et le pluralisme des médias.

³ Décision n° 2007-546 DC du 25 janvier 2007 - Loi ratifiant l'ordonnance n° 2005-1040 du 26 août 2005 relative à l'organisation de certaines professions de santé et à la répression de l'usurpation de titres et de l'exercice illégal de ces professions et modifiant le code de la santé publique.

⁴ Décision n° 2020-802 DC du 30 juillet 2020 - Loi organique portant report de l'élection de six sénateurs représentant les Français établis hors de France et des élections partielles pour les députés et les sénateurs représentant les Français établis hors de France.

En application du vademecum sur l'application des irrecevabilités au titre de l'article 45 de la Constitution, adopté par la Conférence des Présidents, la commission des affaires économiques a arrêté, lors de sa réunion du mercredi 18 octobre 2023, le périmètre indicatif du projet de loi n° 20 (2023-2024) portant mesures d'urgence pour lutter contre l'inflation concernant les produits de grande consommation.

Sont susceptibles de présenter un lien, même indirect, avec le texte déposé, les dispositions relatives :

- à l'encadrement temporel des négociations commerciales annuelles entre fournisseurs de produits de grande consommation et distributeurs pour le cycle de négociations 2023-2024 ;
- au champ des entreprises concernées par ce calendrier dérogatoire ;
- à l'articulation de ces dispositions dérogatoires avec les conventions en cours et avec les dispositions du code de commerce régissant les relations commerciales ;
- aux sanctions applicables à ce cycle de négociations en cas de non-respect des règles régissant le calendrier de la négociation commerciale ;
- aux juridictions compétentes pour l'application de ces dispositions.

LISTE DES PERSONNES ENTENDUES

Mardi 10 octobre 2023

- *Institut de liaison des entreprises de consommation (Ilec)* : **MM. Richard PANQUIAULT**, président-directeur général, **Daniel DIOT**, secrétaire général, et **Antoine QUENTIN**, directeur affaires publiques.

- *Association nationale des industries alimentaires (Ania)* : **M. Jean-Philippe ANDRÉ**, président, **Mme Marie BUISSON**, responsable juridique, et **M. Simon FOUCAULT**, directeur affaires publiques.

- *Association des entreprises de produits alimentaires élaborés (Adepale)* : **MM. Jérôme FOUCAULT**, président, **Frédéric AURIOL**, président de la commission industrie commerce, directeur général de Daunat, et **Christian DIVIN**, conseiller spécial.

- *Groupe Carrefour* : **Mme Nathalie NAMADE**, directrice des affaires publiques, et **M. Éric ADAM**, directeur des relations institutionnelles.

- *Groupement Les Mousquetaires* : **MM. Frédéric THUILLIER**, directeur des affaires publiques, et **Gilles ROTA**, directeur juridique commerce et distribution.

- *Mouvement E. Leclerc* : **M. Philippe MICHAUD**, co-président, et **Mme Marie DE LAMBERTERIE**, secrétaire générale.

- *Fédération des entreprises et entrepreneurs de France (FEEF)* : **M. Léonard PRUNIER**, président.

Mercredi 11 octobre 2023

- *Ministère délégué chargé des petites et moyennes entreprises, du commerce, de l'artisanat et du tourisme* : **Mmes Olivia GRÉGOIRE**, ministre déléguée, **Lisa BROUTTÉ**, conseillère parlementaire et élus locaux, et **M. Jérôme VIDAL**, conseiller consommation et pratiques commerciales.

- *Ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire* : **M. Thierry DAHAN**, médiateur des relations commerciales agricoles.

Jeudi 12 octobre 2023

- *Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles (FNSEA)* : **MM. Xavier JAVET**, responsable des affaires publiques, **Patrick BENEZIT**, président de la fédération nationale bovine.

LISTE DES CONTRIBUTIONS ÉCRITES

- Fédération de l'hygiène et de l'entretien responsable (FHER)

- Fédération des Entreprises de la Beauté (Febea)

- Fédération du commerce et de la distribution (FCD)

- Fédération française des industriels charcutiers traiteurs (FICT)

- Fédération nationale des producteurs laitiers (FNPL)

- La Coopérative agricole

- Système U

LA LOI EN CONSTRUCTION

Pour naviguer dans les rédactions successives du texte, visualiser les apports de chaque assemblée, comprendre les impacts sur le droit en vigueur, le tableau synoptique de la loi en construction est disponible sur le site du Sénat à l'adresse suivante :

<https://www.senat.fr/dossier-legislatif/pjl23-020.html>