

L'Ilec dresse un bilan critique

Deux mois après la fin des « négos », l'Ilec dénonce la pression des enseignes sur les fabricants de marques. L'institut a écrit à Emmanuel Macron pour l'informer de la situation et des menaces pour l'emploi chez les fournisseurs.

UN COMPTE RENDU PRÉOCCUPANT

Sur les prix

- 85 % des marques leaders sont en déflation, près de la moitié de plus de 4 %.
- Le taux de « discount » moyen est passé de 32,4 % à 33,3 %... Il était de 18 % en 2012.

- Sur les vingt-quatre derniers mois, la dégradation des tarifs nets des adhérents de l'Ilec se chiffre à plus de 1,1 milliard d'euros.

Sur les négociations commerciales

- 20 % des accords ont été

signés après la fin officielle des négociations.

- Des signatures ont parfois eu lieu jusque dans le courant de la seconde quinzaine de mars.

- Des accords souvent signés sous la contrainte après arrêt

des commandes ou déréférencements.

- Des plans d'affaires rarement au rendez-vous des niveaux de baisses de tarif consenties par les industriels.

- Déjà des réouvertures de négos dans certaines enseignes.

« **S** anglantes. » C'est le terme utilisé par Richard Panquiaux, directeur de l'Institut des liaisons et d'études des industries de consommation (Ilec), qui représente les grandes marques, appartenant aux multinationales ou aux PME, pour qualifier les négociations commerciales 2016. « *Un peu tardivement* », mais après enquête auprès des adhérents, le bilan serait désastreux. Quasi aucune hausse de prix n'a été acceptée, alors que les baisses peuvent atteindre plus de 8 % dans 15 % des cas, plus de 4 % dans 45 % des cas, le reste étant en négatif, sauf pour 13 % qui ont réussi à passer des hausses. « *Depuis trente-six mois, toutes les marques sont en déflation, et surtout les marques leaders. Les prix dévissent* », ajoute-t-il.

Et les industriels le vivent mal. La guerre des prix, qui résulte pour partie des alliances entre enseignes - Auchan avec Système U, Casino et Intermarché, Cora et Carrefour, et par conséquent les craintes d'E. Leclerc de ne plus bénéficier de l'avantage du leader -, aurait pour effet de laminer les marges. Quelque 2 milliards d'euros seraient partis en fumée en deux ans, en dégradation de tarifs ou en financement des promotions. Notamment parce que les enseignes ont pu comparer les conditions de vente et s'aligner sur les meilleures, « *même si la différence était justifiée* ». Et surtout, d'après l'Ilec, les pratiques illégales se sont poursuivies

À SAVOIR
Le 5 octobre 2016, Congrès Négociations commerciales 2017
Programme sur le site

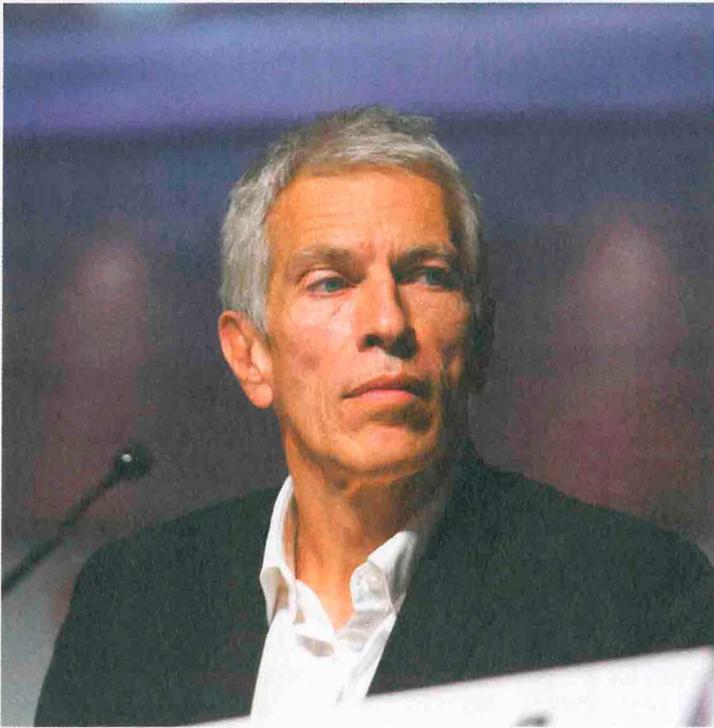


et aggravées. « *Pour la première fois, la date de clôture des négociations au 29 février n'a pas été respectée. 20 % des accords ont été signés au cours des deuxième et troisième semaines de mars, c'est illégal* », relate le directeur. Les déréférencements ont été nombreux en janvier et février, pour certains affichés dans les salles d'attente des centrales. Les termes auraient évolué : au « déréférencement », se substitue la « rupture informatique », ou « l'arbitrage catégoriel ». Mais, pour l'Ilec, il s'agit bien de peser sur les négociations en cours.

Baisse de prix sans contrepartie

Ce n'est pas tout. Dans la LME, le législateur a prévu que toute baisse de prix fasse l'objet d'une contrepartie proportionnée, par exemple des animations commerciales ou un gain de distribution numérique. Mais pour l'Ilec, dans la plupart des cas, la contrepartie n'existe pas. « *Le problème, c'est le faible montant de la sanction en cas de non-respect de la loi*, affirme Richard Panquiaux. *Si l'amende est de 375 000 €, mais que vous avez obtenu 5 ou 10 millions d'euros, les enseignes n'hésitent pas à prendre le risque d'enfreindre la loi. Il est vital que la DGCCRF agisse. Les agents savent parfaitement vérifier. Mais comme les mauvaises pratiques se généralisent de manière bien plus rapide et violente, son action reste limitée.* » La loi Macron a toutefois porté l'amende jusqu'à un plafond de 5 % du chiffre d'affaires France de l'enseigne accusée, mais la sanction n'a pas eu l'occasion d'être appliquée.

ue des négos commerciales



CE QU'EN DIT RICHARD PANQUIAULT, SON DIRECTEUR

« Les gains de productivité, nous en avons fait depuis dix ans. Aujourd'hui, les gains de productivité, cela s'appelle des licenciements. »

« Les accords 2016 sont entachés d'irrégularité. C'est du jamais vu. C'est hors la loi. »

« Il y a déjà des sujets de renégociations. Ce n'est pas nouveau, mais cela devient indécent et de plus en plus compliqué économiquement. »

« La capacité de la DGCCRF à faire respecter la loi est vitale. Soit ils le font, et cela peut marcher. Soit ils ne le font pas, et nous allons dans le mur. »

La baisse du prix du pétrole qui réduit les coûts de production, les gains de productivité ou les baisses d'impôts et de cotisations sociales ne réduisent-ils pas les coûts de production? « Les baisses de prix exigées par les enseignes dépassent de très loin les économies réalisées avec les matières premières. Les marges de l'agroalimentaire se dégradent même à tel point que, désormais, l'emploi dans nos industries est en jeu », répond Richard Panquiaux. Ses adhérents détiennent 350 sites de production en France. Et 40 % d'entre eux déclarent qu'ils vont devoir réduire leurs effectifs...

L'abus de dépendance, « un combat juste »

De ce fait, l'Ilec vient d'écrire à Emmanuel Macron pour lui faire part de ce bilan préoccupant. L'institut soutient aussi la proposition de loi du député républicain Bernard Accoyer sur la réforme de l'abus de dépendance économique, qui vient d'être adoptée par l'Assemblée en première lecture. Contre l'avis évidemment des distributeurs, de la Feef qui la considère nuisible pour les PME, mais aussi contre... l'avis de Bercy! Emmanuel Macron semble désormais loin des négociations commerciales. Mais pour l'Ilec, « l'abus de dépen-

dance économique est un combat juste. Il est prévu par la loi depuis trente ans, mais n'a jamais été appliqué, note Richard Panquiaux. L'intervention de l'Autorité de la concurrence, qui serait un deuxième gardien du temple, serait la bienvenue. Les entreprises voient leurs tarifs dégradés depuis quatre ans. Ce n'est pas de leur volonté, il s'agit bien d'une question de dépendance économique ». L'Autorité de la concurrence avait, certes, émis un avis pour qu'elle puisse agir en la matière, mais du bout des doigts, assurant même que la dépendance économique resterait difficile à prouver.

Et l'Autorité préfère qu'en matière de relations commerciales, Bercy se donne les moyens d'agir... d'où l'augmentation des amendes pour pratiques restrictives de concurrence. La question n'est donc pas épuisée. Et le sujet des négociations commerciales non plus. Dans la loi Sapin 2, il est prévu le fameux « amendement Bigard et Lactalis », contraignant les entreprises à publier les comptes et leurs résultats. Pour que les agriculteurs sachent, à l'occasion des négociations commerciales, si elles font des bénéfices ou pas. Bien sûr, les distributeurs n'auront pas l'outrecuidance d'y jeter un œil... ■

SYLVAIN AUBRIL