

PPL BESSON MOREAU

Position CGI

Présentation des spécificités Grossistes dans la filière

Le commerce de gros et du négoce est un **acteur clef de l'économie** française présent dans la plupart de ses filières, qu'elles soient alimentaires (restauration hors foyer - RHF, commerces de bouche, marchés de plein vent...), interindustrielles (distribution au bâtiment, pièces détachés automobiles...) ou non-alimentaire ((approvisionnement non-alimentaire à l'hôtellerie et la restauration, répartition pharmaceutique, commerce de gros de tissus...). Il représente 150 000 entreprises réparties sur l'ensemble du territoire dont 95% de PME, 970 000 salariés et 831 milliards d'€ de chiffre d'affaires.

Dans sa composante alimentaire, il a largement contribué aux différentes commissions et groupes de travail mis en place lors des travaux préparatoires des Etats Généraux de l'alimentation, avec un fil rouge, parfaitement intégré par l'ensemble des parties prenantes : la différence radicale de nature entre le circuit de distribution grossiste et le circuit grande distribution. Deux lois sont d'ailleurs venues, c'est 6 dernières années, consacrer cet état de fait, jamais démenti depuis : la loi dite « Macron », qui avait créé un régime « grossiste » dérogatoire du régime « grande distribution » en 2015 et la loi Egalim de 2018 qui a fait du régime « grossiste » le régime de droit commun et du régime « grande distribution » un régime spécifique tenant compte des difficultés particulières caractérisant ce périmètre de négociation commerciale (la fameuse guerre des prix et ses effets déflationnistes).

La présente PPL nie cette différence objective de situation en imposant aux deux circuits de distribution les mêmes contraintes, contraintes à la fois sans objet dans le circuit « grossiste » mais également inapplicables, cette note y reviendra.

Pour mémoire, les grossistes alimentaires, qui assurent un service complet de transport et livraison (GASC), ont une clientèle constituée, très majoritairement, de clients qui achètent les produits alimentaires en vue de leur utilisation et/ou transformation. Ce sont majoritairement des restaurateurs hors foyer (RHF) (restauration commerciale, collective (collectivités, administrations, ...) ou encore des acteurs des commerces de bouche (boulangers, pâtisseries, traiteurs, boucherie, charcuterie, etc.). Leur activité s'inscrit bien souvent dans le cadre très contraint de marchés publics.

En matière, de **restauration hors foyer (RHF)**, les grossistes livreurs alimentaires et boissons ainsi que le cash & carry du secteur représentent **plus de 72% de l'approvisionnement** pour un chiffre d'affaires annuel estimé à plus de 21 milliards d'euros (source GIRA) (Grossistes livreurs 60%, cash & carry 12%).

Les acteurs du commerce de gros ont l'habitude de travailler avec **leur amont et leur aval** dans le cadre **de relations apaisées et équilibrées**. Notre enjeu n'est pas de vendre de la promotion ou un prix attractif, mais plutôt de répondre aux besoins notamment en termes de critères de qualité et de volumes dans le cadre d'un cahier des charges, d'un appel d'offre. Nous sommes dans la notion d'intermédiation.

Cette relation pérenne établie entre l'amont et l'aval s'appuie au niveau commercial sur une **connaissance très fine des critères du marché permettant la valorisation des produits des producteurs** d'une part, et une connaissance **experte des produits** et des **zones de production (approvisionnement-valorisation-débouchés)** d'autre part. Autre domaine pour lequel le commerce de gros apporte un service sur mesure, la **logistique du dernier kilomètre**.

En synthèse, la capacité technique, les fonctions et le savoir-faire des grossistes consistent à pouvoir :

- **Mutualiser des volumes** provenant de différentes productions régionales et/ou françaises avec des calibres et des qualités homogènes tout en assurant la traçabilité,
- **Stocker des volumes** importants en s'approvisionnant chez une multitude de producteurs, fournisseurs, metteurs en marché, TPE-PME, locaux,
- **Livrer ces produits** agricoles ou agro-alimentaires avec des contraintes de cahier des charges, grâce à des livraisons vertueuses en termes de trace carbone.

L'ensemble de ce savoir-faire, c'est-à-dire cette notion d'intermédiation, permet aux opérateurs du commerce de gros d'être un acteur majeur dans la valorisation des produits amonts et la distribution urbaine et territoriale au plus proche de leurs utilisateurs (restaurants, hôtels, cantines scolaires, restauration d'entreprise, lieux de loisirs, le transport ferroviaire, aérien ou maritime, hôpitaux, prisons, ehpad, ...)

Actif tant à l'amont qu'à l'aval, un grossiste à service complet (GASC) intervient sur de multiples familles de produits en tri température (frais, surgelés, épicerie) et sur des couvertures géographiques étendues.

Il peut distribuer plus de 35 000 références (viande, BOF, Surgelés, F&L, pommes de terre et Epicerie), avec 1500 fournisseurs et, plusieurs milliers, voir des dizaines de milliers, de clients, pour les acteurs les plus importants.

Les grossistes ont en effet des gammes de produits très étendues pour satisfaire les demandes diverses de leurs clients et doivent donc gérer un volume très conséquent de contrats avec leurs fournisseurs et clients.

- **Relation fournisseurs-grossistes (amont)**

S'agissant des relations avec leurs fournisseurs, celles-ci font l'objet actuellement de conventions uniques aux termes de l'article 441-3 du code de commerce à l'exception des produits ou des

fournisseurs entrant dans le champ d'application des articles L 443-2 du code de commerce (produits agricoles périssables) et L 632-24 du code rural et de la pêche qui font l'objet d'un traitement spécifique.

- **Relation grossistes-clients (aval)**

Les relations entre les grossistes et leurs clients sont soumises à la liberté contractuelle et ne font pas l'objet, sauf exception, d'une obligation de conclure une convention écrite spécifique dont le contenu et la durée seraient définis par la loi.

Il est important de noter qu'une partie de la clientèle de la RHF des grossistes alimentaires sont des sociétés de restauration collective liées à leurs clients publics et parfois privés par des contrats de prestation de services de restauration. Ces contrats fixent pour l'année un prix par repas servi ou par prestation de restauration. **Lorsqu'il existe des clauses de révision de ce prix dans le contrat, celles-ci sont soumises à des conditions strictes (neutralisant bien souvent les variations) et interviennent une fois par an dans la plupart des cas.**

Pour prendre en compte cette contrainte afférant aux clients de la restauration collective, les contrats de vente de produits alimentaires conclus par les grossistes prévoient des prix garantis pour des périodes allant du trimestre à l'année, pour les produits frais généralement au trimestre ou au semestre et pour les produits surgelés et d'épicerie à l'année.

Une révision du prix de ces produits en cours de période reste possible au sens de l'article L. 441-8 du code de commerce, lorsque les conditions pour la mise en application de cet article sont réunies. **En pratique, les contrats ne prévoient pas de clause de révision automatique ni d'indexation des prix de vente.**

De la même manière, lorsque les clients des grossistes à service complet (GASC) sont des collectivités ou des entreprises publiques, les prix contenus dans les bordereaux unitaires de prix sont fixes et non modifiables pendant une durée prédéterminée par l'acheteur public et non modifiable par le grossiste qui n'a pas de prise.

Bien que depuis décembre 2018, l'existence d'une clause de révision du prix soit obligatoire dans les marchés publics, cette pratique n'est pas encore majoritaire et est souvent soumise à des clauses butoirs ou de sauvegarde qui neutralisent ou capent les variations tarifaires.

Fort de ces éléments notamment, la spécificité du **positionnement exclusif « BtoB »** des grossistes, que l'on ne retrouve pas sur les autres maillons des filières, a été prise en compte et consacrée par le législateur à trois occasions :

- Tout d'abord, en 2015, dans la loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques dite « MACRON » qui a reconnu la nécessité de la mise en place d'un régime spécifique grossiste compte tenu du positionnement et des spécificités marchés amont-aval, en créant une convention unique simplifiée et spécifique à l'activité du grossiste (ancien article

441-7-1 du code commerce) compte tenu de l'absence de tensions avec nos partenaires économiques.

- Puis, en 2019, à l'issue des 7 mois de travaux des Etats Généraux de l'Alimentation (EGA) qui ont confirmé, collégialement, le statut à part des grossistes dans la filière, avec les ordonnances dites « EGALIM » qui ont pérennisé le régime spécifique du grossiste en l'excluant expressément du champ d'application des règles applicables à la GMS mais inadaptées aux grossistes (article 441-4 code de commerce), et en transformant la convention annuelle grossiste en convention annuelle générale de droit commun.
- En ce qui concerne, les spécificités du marché « aval » des grossistes, elles ont été prises en compte dès la loi dite « LME » car les acheteurs de produits en vue de leur utilisation et/ou transformation, soit tout le secteur de la RHD et du petit commerce au détail (approvisionnés à plus de 70% par des grossistes) ont été exclus du champ d'application de l'ancien article L441-7 du code de commerce et par conséquent, de l'obligation de conclure des conventions uniques avec leurs fournisseurs.

Preuve complémentaire de la spécificité du circuit « grossistes », il n'est pas invité à participer au Comité de Suivi des Négociations Commerciales mis en place conjointement par les Ministères de l'Agriculture et de l'économie car les tensions et pratiques commerciales présentes avec la grande distribution n'ont pas cours chez lui.

Illustration parfaite de cette situation, les grossistes n'ont à aucun moment été sollicités dans le cadre d'étude et rapport préalable à cette proposition de loi ce qui est, *in fine*, cohérent, car les pratiques soulevées n'ont cours qu'avec les opérateurs de la grande distribution et leurs fournisseurs, les seuls à avoir été consultés.

Confirmé enfin, si besoin est, par l'exposé des motifs de la proposition de loi qui ne laisse aucun doute sur le périmètre du champ d'application souhaité par le député Grégory BESSON-MOREAU, à savoir les relations avec la grande distribution.

Sur le plan de la technique juridique de la PPL

- Exposé des motifs, périmètre et codification

Tout d'abord, comme indiqué précédemment si la lecture de l'exposé des motifs de la PPL ne laisse aucun doute sur le périmètre du champ d'application souhaité par le député Grégory BESSON-MOREAU, à savoir les approvisionnements de la grande distribution, force est de constater qu'il en va autrement d'un point de vue juridique compte tenu de la rédaction et de la numérotation retenue pour le code de commerce et du rattachement des nouvelles dispositions comme indiqué ci-après, qui impacte le régime grossiste.

- Article 1^{er} de la PPL

Le renforcement souhaité du formalisme contractuel des articles L631-24 et suivants du code rural et de la pêche, apparaît comme une source de complexification des relations entre les producteurs et les grossistes et négociants, qui ne sera pas de nature à atteindre les objectifs recherchés. On ne peut que constater que dans la très grande majorité des cas, lorsque les grossistes et négociants proposent aux producteurs de contractualiser, ceux-ci refusent d'y recourir ou sont dépassés par un régime de contractualisation complexe et source de lourdeur administrative supplémentaire. Si la contractualisation dans le cadre de la LMAP, sur proposition des premiers acheteurs ne fut pas un grand succès, la situation ne s'est pas améliorée dans le cadre de la loi EGALIM sur proposition des producteurs. Fort de ce constat, qu'apporterait une contractualisation obligatoire avec des cocontractants et en particulier des producteurs qui n'y sont pas très favorables ?

La CGI demande pour les grossistes et négociants, le maintien du dispositif actuel prévoyant une contractualisation volontaire.

- Article 2 de la PPL – alinéa 3

CGV Produits alimentaires

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

« Pour les produits alimentaires, les conditions générales de ventes comportent une partie détaillant les matières premières agricoles entrant dans la composition du produit, ou dans celle des produits entrant dans sa composition, le prix ou les critères et modalités de détermination du prix d'achat de ces matières premières agricoles, et les modalités de prise en compte de ce prix d'achat dans l'élaboration du tarif proposé. Le prix d'achat de la matière première agricole est présenté de manière agrégée par matière première agricole. »

Comme évoqué en introduction, les grossistes ont un nombre et une hétérogénéité de fournisseurs importants et une très large gamme de produits qui varient selon les saisons.

En outre, une partie de ces produits, sont des produits transformés, parfois ultra-transformés (gâteaux, plats préparés, charcuterie, etc.), composés de plusieurs matières agricoles dans des proportions variables selon les produits et les fournisseurs.

En raison du nombre de références commercialisées par les grossistes et de la présence importante de produits alimentaires transformés, la mise en œuvre du projet de dispositif relatif aux CGV produits alimentaires de la proposition de loi est impossible en pratique sur le périmètre commerce de gros.

De plus, certains de nos clients effectuent également des prestations d'approvisionnement à des opérateurs de la restauration collective que nous sommes également susceptibles de fournir. Ainsi, les

grossistes peuvent se retrouver en concurrence, tant à l'amont qu'à l'aval, avec une partie de leurs propres clients.

Dans ce contexte concurrentiel complexe, il est fort probable qu'à la lecture des CGV transmises indiquant le prix des matières premières agricoles, les clients pourront réaliser une estimation des tarifs d'achat et par conséquent, la marge produit par produit. Cette connaissance par les clients des coûts d'achat et des marges des grossistes pourrait avoir des effets anticoncurrentiels indésirables et très dommageables pour le libre jeu de la concurrence, en sus de constituer une violation du secret des affaires au sens de la loi n°2018-670 du 30 juillet 2018.

Par conséquent, eu égard à ce qui précède, la CGI demande l'exclusion des grossistes de cette disposition par l'ajout à l'article 441-1 de la mention suivante (en gras dans le texte) :

*« Pour les produits alimentaires, les conditions générales de ventes **des fournisseurs soumis à la convention mentionnée à l'article L441-4 et L441-4-1**, comportent une partie détaillant les matières premières agricoles entrant dans la composition du produit, ou dans celle des produits entrant dans sa composition, le prix ou les critères et modalités de détermination du prix d'achat de ces matières premières agricoles, et les modalités de prise en compte de ce prix d'achat dans l'élaboration du tarif proposé. Le prix d'achat de la matière première agricole est présenté de manière agrégée par matière première agricole. »*

Article 2, alinéa 5 et suivants - Convention dite « Produits alimentaires »

Article L 441-7-1 du code de commerce :

« I.- Pour les produits alimentaires, une convention écrite conclue entre le fournisseur et son acheteur, mentionne les obligations réciproques auxquelles se sont engagées les parties à l'issue de la négociation commerciale, dans le respect des articles [L. 442-1](#) à [L. 442-3](#). Cette convention est établie soit dans un document unique, soit dans un ensemble formé par un contrat-cadre et des contrats d'application.

II.- La négociation commerciale ne porte pas sur les éléments des conditions générales de ventes mentionnés à l'articles L. 441-1-1.

III.- Outre les éléments mentionnés au III de l'article L. [441-3](#), la convention mentionne, aux fins de concourir à la détermination du prix convenu, le prix ou les critères et modalités de détermination du prix d'achat des matières premières agricoles entrant dans la composition du produit, ou dans celle des produits entrant dans sa composition, tels qu'ils figurent dans les conditions générales de vente. La

convention précise les modalités de prise en compte de ce prix d'achat dans l'élaboration du prix du contrat.

La convention comporte une clause de révision automatique, à la hausse ou à la baisse, de la part des prix du contrat qui résulte du coût de la matière première agricole, en fonction de la variation du coût de cette matière première agricole. Les parties déterminent librement, selon la durée du cycle de production, la formule de révision et, conformément à [l'article L. 631-24-1 du code rural et de la pêche maritime](#), le ou les indicateurs utilisés. La facture fait apparaître le ou les indicateurs utilisés et leur impact sur le prix payé

IV.- La convention mentionnée au I est conclue pour une durée d'un an, de deux ans ou de trois ans. La convention est conclue au plus tard trois mois après la communication par le fournisseur de ses conditions générales de vente à l'acheteur. »

A la lecture de la proposition de loi et suite aux informations communiquées lors de la réunion d'information organisée le 29 avril dernier, nous comprenons que, malgré une codification inadaptée de cette convention à l'article L 441-7-1 du Code commerce relatif aux produits à marque de distributeur, cette nouvelle obligation s'appliquerait à tous les acteurs de la chaîne alimentaire (le texte vise les « acheteurs » et non pas les « distributeurs » comme c'est le cas au sein des articles L. 441-3 et L. 441-4 du Code de commerce pour les conventions uniques en vigueur) et à tous les produits alimentaires (tels que visés par le décret n° 2019-1413 du 19 décembre 2019 relatif à la liste des produits de grande consommation (PGC)).

Ce champ d'application, constitue un véritable démantèlement du régime juridique et des spécificités reconnues aux grossistes, tant pour leur marché « amont » que pour leur marché « aval » **(1)**, qui s'avère, compte tenu du nombre de référence et des clients, inapplicable d'un point de vue matériel **(2)**, qui intervient dans une période de crise sanitaire sans précédent **(3)** et qui introduit comme régime de droit commun un dispositif qui en réalité ne vise que les opérateurs de la grande distribution **(4)**

1- La proposition de loi opère un démantèlement du régime grossiste amont et aval

(i) Impact de la proposition de loi sur le marché « amont » des grossistes

L'application de cette nouvelle obligation au marché « amont » des grossistes, impliquerait de facto pour ces derniers la perte du bénéfice de la convention unique qui leur était spécifique et qui leur avait été reconnue non seulement par le législateur du fait de leurs particularités « métier » mais également par l'ensemble des acteurs de la filière dans le cadre des travaux des EGA (qui ont duré plus de 6 mois) et de la loi EGAlim et de ses ordonnances, qui ont confirmé le régime spécifique grossiste.

Les raisons qui avaient justifié en 2015 la création de la convention spécifique au métier de grossiste auraient-elles soudainement disparues ?

Nous soutenons le contraire à l'appui des éléments exposés ci-avant et en absence de griefs de la part des fournisseurs et des producteurs à l'encontre des grossistes.

(ii) Impact de la proposition de loi sur le marché « aval » des grossistes

A l'aval, à la lecture du texte, deux hypothèses semblent possibles, soit nos clients sont soumis à l'obligation de conclure une convention « produits alimentaires », soit ils sont, au contraire, exclus de cette obligation.

Nous analysons ci-après les deux hypothèses envisageables et leurs impacts très défavorables sur le marché « aval » des grossistes.

a) Hypothèse 1- Obligation de conclure la convention « Produits alimentaires » applicable aux acheteurs de la RHD

Cette nouveauté constituerait un revirement profond de la volonté du législateur de ne pas appliquer la convention unique aux métiers de la transformation et/ou de l'utilisation. En effet, lors de l'entrée en vigueur de la LME, il avait été précisé que l'obligation de conclure une convention unique ne visait que les opérateurs économiques qui achetaient des produits en vue de leur revente en l'état et sans transformation. Les métiers de la « transformation/utilisation » avaient été exclus de ce dispositif, car le fonctionnement, le modèle économique, la création de valeur et, surtout, la relation avec leurs fournisseurs différaient de ceux des distributeurs.

Il est important de noter que cette interprétation de la loi a été dernièrement réaffirmée par la Commission d'Etude des Pratiques Commerciales (CEPC) dans plusieurs avis qui rappellent notamment la non-soumission des restaurateurs et des professions effectuant une transformation ou utilisation des produits aux obligations afférentes à la convention unique du code de commerce (notamment CEPC, Avis n°1 »-01 du 25 février 2013).

Les raisons qui avaient justifié la non-application de la convention unique aux métiers de la RHD auraient-elles été modifiées ou auraient-elles disparues ?

En outre et par souci d'équité face à la charge publique, si les opérateurs de la RHD devaient être soumis à cette nouvelle obligation et aux contraintes, notamment tarifaires, y afférentes, le législateur devrait, pour assurer un parfait ruissellement, étendre le dispositif non seulement aux acheteurs publics de produits alimentaires mais également aux acheteurs privés et publics de prestations de services de restauration.

En l'absence de cette extension de périmètre aux clients, les grossistes, contrairement à la GMS qui peut à tout moment revoir à la hausse ses prix de vente aux consommateurs permettant ainsi la remontée de valeur, seront dans l'incapacité d'en faire de même avec leur aval.

Le taux de marge des secteurs étant faible, c'est-à-dire de l'ordre de 3% en moyenne pour les grossistes la rentabilité de ces entreprises, très touchées par ailleurs par la crise sanitaire du Covid-19, sera dégradée et la survie des plus faibles, plus que compromise.

b) Hypothèse 2-Obligation de conclure la convention « Produits alimentaires » non-applicable aux acheteurs de la RHD

Dans cette hypothèse, les grossistes seraient soumis à cette nouvelle obligation avec leurs fournisseurs à l'amont mais seraient dans l'incapacité de « répercuter » le dispositif à leurs clients à l'aval.

Ainsi, en cas de variation à la hausse du prix de produits alimentaires, les grossistes seraient dans l'obligation d'appliquer ce nouveau prix, alors qu'ils seraient soumis avec leurs clients, à des contrats prévoyant des prix fermes ou à des révisions tarifaires très limitées pour leurs marchés publics.

Les grossistes se retrouveraient ainsi dans la même situation précaire décrite pour leurs clients dans le point a) ci-dessus.

2- La proposition de loi intervient dans un contexte de crise sanitaire et économique sans précédent qui a affecté profondément le secteur de la RHD et ses fournisseurs

Depuis mars 2020 la crise sanitaire du Covid-19 a impacté significativement et durablement les métiers de la restauration et leur amont, et en particulier le commerce de gros fortement fragilisé économiquement malgré les aides précieuses qui ont permis à ce stade aux entreprises d'y survivre.

En effet, les entreprises du commerce de gros sont dans une situation très délicate avec une baisse moyenne sur 2021 de près de 40 % à fin février 2021.

Cela s'est accentuée encore avec le nouveau confinement annoncé en mars 2021.

En effet, ce nouveau confinement génère une baisse supplémentaire moyenne de CA de -16 %, avec sur le segment de la restauration collective une baisse supplémentaire de 25% à 30%.

Il est important de préciser que la marge nette moyenne des grossistes tourne autour des 2-3% et que le modèle économique repose sur une mutualisation des coûts de fonctionnement, mise à terre avec la fermeture partielle, voir totale pour certains, de leurs débouchés.

Dans ce contexte, il est inopportun, voir destructeur, pour le maillon grossiste de lui appliquer de nouvelles dispositions inadaptées, alors que la reprise de l'activité s'annonce lente, progressive et incertaine. La mise en place, à la charge des opérateurs de la RHD et de leurs fournisseurs, de nouvelles obligations, complexes et de nature à dégrader leurs marges et leur rentabilité, nous semble particulièrement inadéquate et dommageable.

3- Le dispositif proposé, en matière de CGV produits alimentaires, s'avère inapplicable opérationnellement du fait de sa complexité et peut être source d'insécurité dans les relations avec les clients des grossistes

Les grossistes offrent une gamme complète de produits alimentaires (de l'entrée au dessert) à leurs clients qui les utilisent dans la fabrication de leurs produits et la réalisation des services de restauration.

De ce fait, et compte tenu de l'hétérogénéité de la clientèle des grossistes, le nombre de références de produits alimentaires présent dans les gammes proposées est très élevé (cf. tableau ci-avant).

Pour un client qui achèterait auprès d'un grossiste des produits appartenant à toutes les familles de produits, les CGV du grossiste peuvent aller à plus de 50 000 références. Pour chacun de ces 50 000 produits, le grossiste devrait prendre en compte le coût des matières premières des ingrédients composant le produit prévu dans ses contrats « amont » de manière à les intégrer à son tour dans le tarif proposé à son client.

En cas de produits fabriqués par plusieurs fournisseurs, le grossiste devrait alors calculer la moyenne des coûts de matières premières contenues dans ses produits pour effectuer sa proposition de tarif.

S'agissant des produits très transformés, cette opération devrait être effectuée par le grossiste pour tous les ingrédients composant le produit.

Il lui resterait encore à définir en accord avec son client une clause de révision spécifique à chacune de ces 50 000 références.

En cours de contrat, à chaque évolution des indicateurs afférents aux matières premières contenues dans chacune de 50 000 références, le grossiste et son client devraient procéder ainsi à la négociation du tarif du produit en question.

Compte tenu du nombre de références et du nombre de clients des grossistes et de leur hétérogénéité, ce nouveau dispositif, s'il devait inclure dans son champ les grossistes, serait inapplicable et impossible à mettre en œuvre en pratique compte tenu de la complexité opérationnelle incompatible avec les spécificités du métier de grossiste.

4- Le texte introduit comme régime de droit commun un dispositif qui ne devrait impacter que les opérateurs de la grande distribution

En effet, il est crucial de ne pas se tromper de cible pour les nouvelles mesures envisagées dans la proposition de loi. La grande distribution étant seul au cœur des rapports et études effectués en amont de cette proposition de loi, elle devrait être la seule impactée juridiquement.

Elle a, par ailleurs, enregistré des résultats « records » depuis le début de la crise sanitaire du Covid-19 profitant du report de la consommation non réalisée par les consommateurs auprès de la RHD contrairement aux grossistes alimentaires qui subissent depuis mars 2020 une perte de chiffre d'affaires moyenne de 40 %.

De plus, la grande distribution a une puissance économique sans commune mesure avec celle des grossistes alimentaires, 190 Mds versus 21 Mds en 2019, soit un coefficient multiplicateur de plus de 9.

Enfin, à la différence des grossistes, la grande distribution serait concernée par la mise en œuvre de cette nouvelle obligation uniquement dans ces rapports « amont » avec ses fournisseurs (industriels ou producteurs agricoles). En effet, les clients de la grande distribution étant des consommateurs finaux, la grande distribution serait exonérée de l'obligation d'articuler la mise en œuvre de cette obligation vers son aval.

Ainsi, s'agissant de la répercussion des éventuelles hausses de tarif, chaque enseigne de la grande distribution serait en mesure de décider de la répercussion totale ou partielle sur le prix de vente aux consommateurs, et ce sans être liée dans sa décision par des clauses contractuelles limitant ou interdisant cet exercice.

Les acteurs de la grande distribution, apparaissant comme les principaux protagonistes de cette proposition de loi, apparaissent, sont paradoxalement, ceux pour lesquels la mise en œuvre de ces nouvelles obligations auraient le moins d'impact.

En conclusion et à la lumière des éléments exposés ci-dessus, la CGI demande au titre du Commerce de gros :

- **Le maintien des dispositions du code de commerce, qui nous sont applicables actuellement, à savoir le régime Grossiste reconnu depuis la loi dite "Macron" de 2015 et sanctuarisée par la loi EGAlim de 2018 compte tenu de la nature des relations que nous avons avec notre amont et notre aval ;**
- **Une exclusion expresse des grossistes du champ d'application des CGV produits alimentaires ;**
- **La non application du texte de la proposition de loi aux acheteurs en vue de l'utilisation et/ou de la transformation.**

- Article 3 de la PPL

En ce qui concerne le comité de règlement des différends commerciaux agricoles (CRDCA), même si nous ne sommes pas coutumiers de ce type d'instance pour les raisons indiqués ci-dessus, nous sommes néanmoins quelque peu réservés quant à sa mise en place. En effet, cela serait de nature à ajouter une nouvelle instance à celles existantes et complexifier les procédures pour régler des différends, vidant de sa substance par la même la médiation, en incitant in fine l'une ou l'autre des parties à la refuser pour porter l'affaire devant le CRDCA alors même qu'une issue amiable, avec des concessions réciproques, aurait pu être trouvée.

*
* *

Proposition rédactionnelle des articles

Dans le prolongement de nos demandes, d'un point de vue technique et juridique, nous vous proposons la rédaction reproduite ci-après, afin :

- D'exclure les grossistes du champ d'application de l'article L441-1-1 du code de commerce ;
- D'intégrer le nouveau dispositif contenu dans la proposition de loi sous le numéro L441-4-1 du Code commerce (en lieu et place de L441-7-1) en le rattachant à l'article L441-4 du code de commerce relatif à la convention unique PGC dont le champ d'application concerne uniquement les opérateurs de la grande distribution, les grossistes en étant expressément exclus au sein du II de l'article L441-4 du code de commerce.

Ce nouvel article codifié sous la numérotation L441-4-1 du Code de commerce viendrait ainsi naturellement préciser le régime applicable aux produits alimentaires listés en première position dans le décret de décembre 2019 sur les produits de grande consommation, auquel renvoi cet article.

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

*« Pour les produits alimentaires, les conditions générales de ventes **des fournisseurs soumis à la convention mentionnée à l'article L. 441-4 et L. 441-4-1**, comportent une partie détaillant les matières premières agricoles entrant dans la composition du produit, ou dans celle des produits entrant dans sa composition, le prix ou les critères et modalités de détermination du prix d'achat de ces matières premières agricoles, et les modalités de prise en compte de ce prix d'achat dans l'élaboration du tarif proposé. Le prix d'achat de la matière première agricole est présenté de manière agrégée par matière première agricole. »*

Article L 441-4-1 du code de commerce :

« I.- Pour les produits alimentaires, une convention écrite conclue entre le fournisseur et son acheteur, mentionne les obligations réciproques auxquelles se sont engagées les parties à l'issue de la négociation commerciale, dans le respect des articles [L. 442-1](#) à [L. 442-3](#). Cette convention est établie soit dans un document unique, soit dans un ensemble formé par un contrat-cadre et des contrats d'application.

Le présent article n'est pas applicable au grossiste tel que défini au II de l'article L. 441-4.

II.- La négociation commerciale ne porte pas sur les éléments des conditions générales de ventes mentionnés à l'articles L. 441-1-1.

III.- Outre les éléments mentionnés au III de l'article L. [441-3](#), la convention mentionne, aux fins de concourir à la détermination du prix convenu, le prix ou les critères et modalités de détermination du prix d'achat des matières premières agricoles entrant dans la composition du produit, ou dans celle des produits entrant dans sa composition, tels qu'ils figurent dans les conditions générales de vente. La convention précise les modalités de prise en compte de ce prix d'achat dans l'élaboration du prix du contrat.

La convention comporte une clause de révision automatique, à la hausse ou à la baisse, de la part des prix du contrat qui résulte du coût de la matière première agricole, en fonction de la variation du coût de cette matière première agricole. Les parties déterminent librement, selon la durée du cycle de production, la formule de révision et, conformément à [l'article L. 631-24-1 du code rural et de la pêche maritime](#), le ou les indicateurs utilisés. La facture fait apparaître le ou les indicateurs utilisés et leur impact sur le prix payé

IV.- La convention mentionnée au I est conclue pour une durée d'un an, de deux ans ou de trois ans. La convention est conclue au plus tard trois mois après la communication par le fournisseur de ses conditions générales de vente à l'acheteur. »
