



Les négociations commerciales 2023

débutent dans un contexte d'inflation forte pour les foyers français. Des baisses de volumes de vente se font sentir en rayon. ©Minerva Studio - Stockadobe.com

LES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2023 S'ANNONCENT EXPLOSIVES

De nombreuses entreprises jouent leur survie dans les négociations commerciales 2023. Cette bataille annuelle n'a jamais été aussi cruciale pour le tissu industriel agroalimentaire, du fait du choc énergétique.

Le 1^{er} décembre, ont officiellement commencé les négociations tarifaires pour l'année à venir. Officiellement, car officieusement, cela fait des mois que les industriels discutent pour revaloriser leurs produits. Cela a plus ou moins fonctionné puisque l'inflation alimentaire a dépassé les 12 % au mois de novembre, selon Iri. Pour autant, les industriels se retrouvent encore à demander des hausses à deux chiffres pour cette nouvelle période de négociation annuelle, tant cela n'a pas suffi. Pour preuve, le rapport de

l'Inspection générale des finances, commandé par le ministère de l'Économie, fait état d'une baisse de 16 % de l'excédent brut d'exploitation (EBE) du maillon industriel, contre un recul de 1 %, côté distribution, et d'une progression de 12 %, côté production. Et le choc énergétique n'a même pas encore vraiment eu lieu, le pire étant à venir. « Je cite toujours cet exemple d'une coopérative multi-activités qui avait une facture de 2 millions d'euros en 2021 et prévoit 17 millions d'euros en 2023, pour un résultat net de 3 millions d'euros », raconte

Dominique Chargé, président de La Coopération agricole, « elle ne peut pas continuer son activité s'il n'y a pas de prise en compte de ces hausses ».

Des factures exorbitantes

En 2022, seules les augmentations des coûts de la matière première agricole entraient en jeu dans les négociations. Malgré la sanctuarisation de ces matières premières agricoles grâce à la loi Egalim 2, elles se débattaient aussi autour des justificatifs à apporter pour prouver les hausses, la fameuse transparence inscrite dans la loi.

D'où l'idée d'ailleurs des trois propositions de loi déposées à date par trois députés de groupes parlementaires différents pour permettre une certification des conditions générales de vente (CGV) avant la négociation, et une certification du contrat après la négociation. Cette année, le choc énergétique vient ajouter encore plus de complexité et d'incertitude. « Sur l'énergie, c'est un waouh! il y a des vraies tensions. La grande distribution dit: "Nous aussi nous avons le même choc, alors on n'en parle pas." Match nul! Mais on va droit dans le mur si on procède comme ça », estime Jean-Philippe André, président de l'Ania. « Si les PME ne mettent pas dans leurs tarifs cette hausse énergétique, elles vont arriver à d'importants déséquilibres