



R

elations

industrie-commerce : quels enjeux pour demain ?

Comment penser l'avenir des transformateurs PME et du commerce alors que la reprise économique post-Covid et le conflit ukrainien ont ajouté une nouvelle donne : l'inflation massive à l'amont et à l'aval consommateur ? Comment s'adapter dans ce contexte inédit tandis que le cadre EGAlim 1 et 2 qui régit les relations commerciales a été pensé dans un monde sans inflation et avec l'objectif de montée en gamme ?

L'ère post-Covid est en effet marquée par la fin de l'économie du « *just-in-time* », basée sur un approvisionnement constant des intrants et une production en continue destinés à limiter les frais de stockage. Or, désormais, tous les intrants qui permettaient à cette chaîne de fonctionner de manière fluide sont en tension : matières premières agricoles, emballages, énergie, transport.

Ainsi, l'augmentation du prix des matières premières a atteint 30 % en moyenne sur un an (entre avril 2021 et avril 2022). Si la hausse est significative pour les matières premières agricoles (blé tendre + 48 %, maïs + 30 %, œuf + 90 % par exemple), le poste des matières premières industrielles est le plus inflationniste (énergie + 100 %, emballages + 79 %, transport + 55 %, notamment). Le récent blocage des ports en Chine aggrave encore la situation et désorganise toute la chaîne logistique mondiale.

Gérer à court terme les répercussions économiques de la guerre en Ukraine

De fait, les fabricants PME sont confrontés à des hausses immédiates et sans précédent de leurs coûts de production, liées à la transformation, qui n'avaient pas été inscrits dans les

tarifs et les contrats 2022. D'autant plus que cette crise exacerbe les fragilités structurelles des PME qui subissent les hausses mécaniques de leurs fournisseurs, n'ont pas les moyens de recourir à des mécanismes de couverture, ont peu de stocks et des trésoreries sous tension. Les PME ne sont donc pas taillées pour affronter seules ces flambées inflationnistes. Le soutien de leurs clients-distributeurs est crucial pendant cette période, sachant que

le cadre réglementaire ne prévoit pas la réouverture des négociations commerciales en cours d'année. À cet égard, la signature de la Charte d'engagements* entre les fournisseurs alimentaires et les enseignes, à l'initiative des pouvoirs publics, est une excellente avancée. La Charte devrait d'ailleurs s'appliquer au secteur non alimentaire qui est tout autant impacté par les augmentations de matières premières industrielles. Il faut en effet que les distributeurs acceptent sans délai les revalorisations tarifaires pour les PME qui en font la demande.

C'est une question de survie pour le tissu industriel de nos PME qui maillent le territoire et qui sont accélératrices de la transition écologique et alimentaire. Il y a un grand risque de défaillance d'entreprises si les PME/ETI ne



Dominique AMIRAULT, président de la FEEF (Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France)

© M



Il faut inverser concrètement le mécanisme de formation des prix en partant de l'amont



parviennent pas à répercuter dans leurs prix la hausse de l'ensemble des intrants.

Supprimer les effets négatifs d'EGAlim 2

De surcroît, la crise actuelle démontre la limite des dispositifs introduits par la loi EGAlim 2 du 18 octobre 2021. Si l'intention a été bonne et la préservation des revenus agricoles est une nécessité, dans la pratique, les objectifs ne sont pas atteints. Il apparaît à cet égard que les clauses d'indexation et de révision automatique des prix sont inopérantes en raison des seuils et des modalités de déclenchement inadaptés à la réalité de la vie économique. La non-discrimination tarifaire sans réelles contreparties n'a en rien corrigé le déséquilibre dans les relations commerciales. Les négociations commerciales 2022 ont été tendues et n'ont pas permis de satisfaire les besoins tarifaires des fabricants PME en agroalimentaire et en non alimentaire.

Faut-il pour autant faire table rase et se diriger vers une nouvelle réforme du cadre réglementaire des relations commerciales ?

Vers un EGAlim 3 comme certains semblent le souhaiter ?

Le véritable enjeu est évidemment : à quelles conditions et pour quelle vision du commerce ? S'il s'agit de complexifier encore davantage, d'introduire encore plus de juridisme, d'indexer les prix, de tendre vers une économie administrée... le remède serait encore pire que le mal.

L'inflation des prix consommateurs que l'on connaît actuellement (4,8 % en avril) et qui semble s'installer pour durer (7 % à l'été) ne doit pas empêcher au pouvoir politique de prendre des décisions courageuses. En particulier, la responsabilité qui incombe aux distributeurs de préserver le pouvoir d'achat des Français ne peut plus durer.

Construire une politique de compétitivité

Dans un premier temps, cette politique a atteint son objectif et a bénéficié aux consommateurs, avec des produits et denrées de qualité vendus à des prix raisonnables, voire à bas prix. Mais, à moyen et long terme, elle est mortifère pour les consommateurs et l'indépendance économique et stratégique française. En effet, cette pression à la baisse constante sur les prix agricoles et des transformateurs PME appauvrit l'outil industriel en amont et donc amenuise drastiquement les possibilités d'investir, de créer des emplois, d'augmenter les salaires. En d'autres termes, elle désindustrialise et réduit continuellement le pouvoir d'achat des Français qu'elle était censée favoriser.

Il faut sortir de cette logique, rebâtir une politique de compétitivité. La production fait la rémunération qui fait le pouvoir d'achat. L'action publique doit donc s'atteler à libérer la production et la transformation. La création de richesse et de valeur s'effectue dans l'entreprise et non à l'aval consommateur.

Garantir l'autonomie du tarif des transformateurs

La loi EGAlim 2 sanctuarise les prix des agriculteurs, en rendant la matière première agricole non négociable dans le contrat avec le transformateur. Néanmoins, cette mesure n'est pas suffisante pour assurer la répartition de la valeur sur toute la chaîne car le tarif du fabricant est toujours négociable, permettant au distributeur de demander plus de déflation. Il faut donc aller plus loin pour inverser concrètement le mécanisme de formation des prix en partant de l'amont. Cela est possible en rendant au fournisseur la maîtrise de son tarif de vente, comme la Grande distribution est libre de son prix de vente au consommateur. Dans le contexte de crise actuel, ce dispositif permettrait un ajustement rapide et sur-mesure des prix, sans être nécessairement inflationniste ; la concurrence horizontale entre fournisseurs jouant à plein.

En définitive, l'autonomie du tarif du transformateur est l'enjeu d'avenir pour rééquilibrer les relations commerciales, libérer le commerce et redonner de l'oxygène aux fournisseurs PME. Et des PME/ETI encore plus dynamiques et compétitives, c'est l'assurance du développement pérenne de l'agriculture française ainsi que de notre souveraineté industrielle et alimentaire. ▶

Dominique Amiraault

La Feef a rendu public trois scénarios pour l'avenir économique des PME des territoires. Un soutien à celles-ci permettrait de créer 150 000 emplois et d'en sauvegarder 750 000 en cinq ans : <https://www.feef.org/wp-content/uploads/documents/554249bd742fe34363a68bfe582f5865.pdf>

Note

* <https://agriculture.gouv.fr/telecharger/129866?token=ac45d8de5cff088151c26b71fc856a366a7f6a2a6c048d64cb7f76e416c95e8c>