

# Enjeux persistants des négociations commerciales de 2024

18 juin 2024

**Le communiqué de presse de l'Observatoire des négociations commerciales annuelles 2024 documente et analyse les dynamiques récentes entre les acteurs principaux du marché agroalimentaire français.**

Nos experts décryptent ce rapport annuel qui offre un aperçu des tendances en matière de tarification, des efforts de protection de la matière première agricole, ainsi que de l'efficacité des clauses de révision tarifaire automatique.

## Négociations commerciales 2023 : un résultat mitigé

Dans le cadre des négociations commerciales annuelles de 2024, la demande de hausse des prix formulée par les industriels s'est élevée en moyenne à 4,5 %, reflétant une approche plus modérée par rapport aux années précédentes où les augmentations demandées atteignaient 7,2 % en 2022 et 14 % en 2023.

L'issue des négociations montre néanmoins un écart notable avec des augmentations effectivement négociées avec les distributeurs, illustrant ainsi un décalage notable entre les attentes des fournisseurs et les résultats des accords.

Cette situation met en lumière les contraintes auxquelles sont confrontées tant les fournisseurs qui doivent préserver leurs marges que les distributeurs qui doivent assurer des prix bas aux consommateurs.

## La sanctuarisation des MPA, un dispositif perfectible

Concernant la sanctuarisation de la matière première agricole (MPA), le communiqué de l'Observatoire des négociations commerciales annuelles 2024 met en lumière des défis majeurs futurs en dépit des lois EGALIM.

Les options de sanctuarisation de la MPA dans les négociations devraient théoriquement permettre aux producteurs de couvrir leurs coûts de production en reflétant ces coûts dans les prix de vente.

Cependant, les résultats des négociations montrent que, malgré ces dispositifs, il existe un écart persistant entre la hausse des coûts de production déclarée et la hausse des prix finaux constatée.

En effet, alors que les industriels ont signalé une augmentation moyenne des coûts de MPA, cette hausse n'a pas été pleinement reflétée dans les augmentations de prix négociées, qui sont restées nettement inférieures.

Les mécanismes mis en place semblent insuffisants pour assurer une répercussion adéquate des coûts de production sur les prix finaux négociés et répondre à leur enjeu majeur : assurer la pérennité économique des producteurs agricoles.

## Quid des clauses de révision automatique des prix ?

Les clauses de révision ont été activées pour près d'un cinquième des fournisseurs, et dans 60% des cas, ces activations ont conduit à des ajustements tarifaires à la baisse.

Néanmoins, dans la majorité des cas, cela ne s'est produit qu'une seule fois dans l'année.

Ces données semblent démontrer que ces clauses ont bien fonctionné sans toutefois parvenir à réguler les tarifs en cours d'année.

### Recommandations du Médiateur

Selon le Médiateur, le bon fonctionnement de ces dispositifs est entravé par une difficulté méthodologique. En effet, selon ce dernier :

« Cette défaillance est due à une erreur de perspective qui conduit à vouloir prendre en compte la MPA au moyen d'un mécanisme d'indexation dont on espère qu'il permettra de suivre les conditions d'achat des industriels. Or, un tel suivi est inutile pour appliquer un contrat annuel qui, par son annualité même, ne peut s'appuyer sur des coûts d'achat réels et doit se contenter de prendre en compte une

*estimation de coûts qui ont toutes les chances d'évoluer au cours du contrat. ».*

Il propose ainsi que les partenaires, acheteur et vendeur, s'accordent sur la méthode à suivre pour opérer ces ajustements en :

- Choissant une période de référence (probablement le trimestre ou le semestre),
- Fixant le prix normatif de la MPA sur cette période de référence à partir de la moyenne des cotations d'un indicateur de marché pertinent,
- Déterminant l'impact de la variation de ce prix moyen normatif sur le coût de revient des produits faisant l'objet d'un même contrat.

Cette recommandation recevra-t-elle un écho dans la loi EGALIM 4 ? Affaire à suivre...

Notre équipe d'experts en droit économique vous offre un accompagnement global en matière de négociations commerciales.

## Contacts



### Sahra Hagani

Avocate – Associée  
T +33 (0) 1 41 16 27 16  
E shagani@avocats-gt.com



### Marcela Szczech

Avocate – Manager  
T +33 (0) 1 41 16 27 01  
E mszczech@avocats-gt.com



### Pauline Garcia

Avocate – Senior  
T +33 (0) 1 41 16 27 45  
E pgarcia@avocats-gt.com



Grant Thornton  
Société d'Avocats

[Se désinscrire](#) | [Politique de protection des données personnelles](#)

#### À propos de Grant Thornton Société d'Avocats

Grant Thornton Société d'Avocats accompagne ses clients dans toutes leurs opérations stratégiques, que ce soit dans un contexte national ou international, grâce à une expertise pluridisciplinaire reconnue dans tous les domaines du droit des affaires.

**NOTE :** Cette note d'alerte est de nature générale et aucune décision ne devrait être prise sans davantage de conseil. Grant Thornton Société d'Avocats n'assume aucune responsabilité légale concernant les conséquences de toute décision ou de toute mesure prise en raison de l'information ci-dessus. Vous êtes encouragés à demander un avis professionnel. Nous serions heureux de discuter avec vous de l'application particulière des changements à vos propres cas

#### Grant Thornton Société d'Avocats

29, rue du Pont  
92200 – Neuilly-sur-Seine  
France

[www.avocats-gt.com](http://www.avocats-gt.com)

T : +33 (0)1 41 16 27 27

F : +33 (0)1 41 16 27 28

E : [contact@avocats-gt.com](mailto:contact@avocats-gt.com)

#### Bureau de Lille

91, rue Nationale  
59045 – Lille, France

[www.avocats-gt.com](http://www.avocats-gt.com)

