

# Bilan et perspectives du dispositif LME dans les relations commerciales

Présentation de l'Audit 2010 de l'ANIA



# Contexte et objectifs du questionnaire ANIA

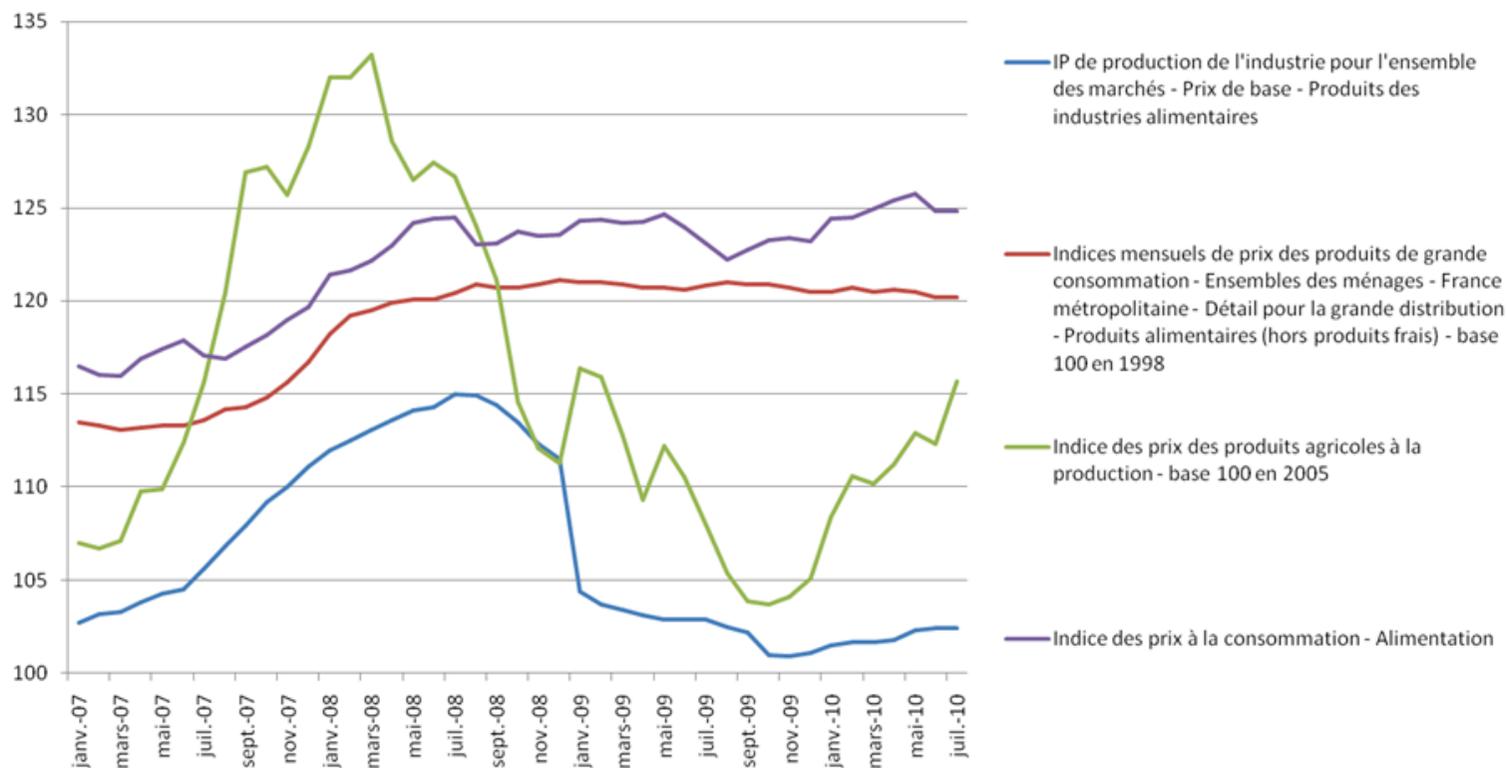
## ➤ Contexte

### **Deux ans d'application du dispositif LME et déjà plusieurs constats :**

- Une réflexion stratégique importante de la distribution pour adapter son modèle aux nouvelles attentes des consommateurs
- Une volatilité du prix des matières premières confirmée
- Une baisse des prix à la production (tarifs fournisseurs)
- Une stabilité des prix à la consommation

# Contexte et objectifs du questionnaire ANIA

*Comparaison de l'évolution des prix à la production avec les prix dans la grande distribution et les prix payés aux agriculteurs*



# Contexte et objectifs du questionnaire ANIA

## ➤ Contexte (suite)

**Deux ans d'application du dispositif LME et déjà plusieurs constats :**

- Une divergence d'interprétation du texte qui cristallise une tension dans les relations commerciales
- Une CEPC très active qui n'a pas réussi à trancher une position sur certains sujets primordiaux (plan d'affaires, déséquilibre significatif ...)
- Une jurisprudence qui se fait attendre ...
- Une réorganisation des services de la DGCCRF

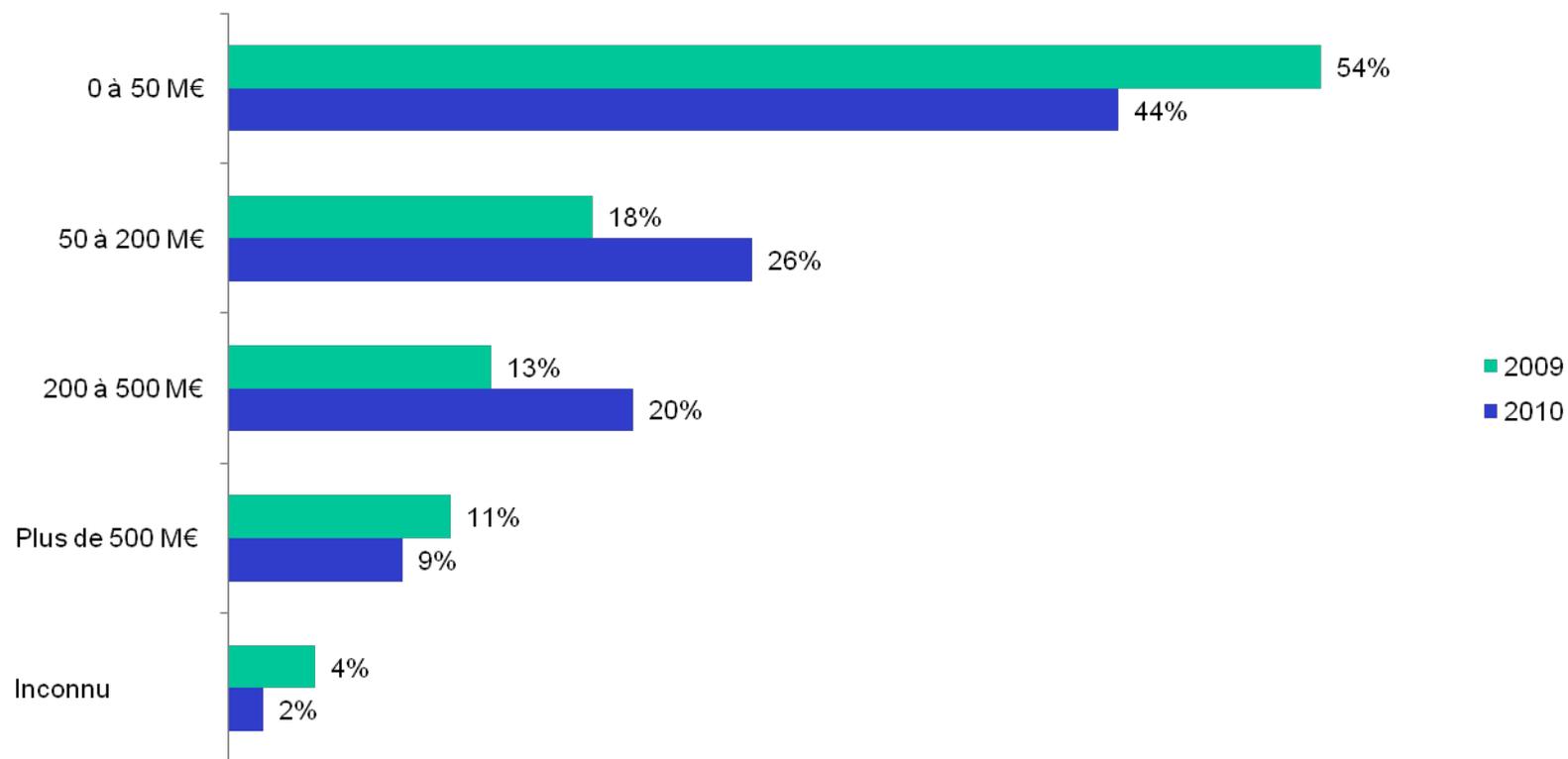
## ➤ Objectif du questionnaire

- Faire un état des lieux réaliste et comparé entre 2009 et 2010, de la mise en œuvre de la LME afin de mesurer les tendances
- Identifier précisément les points positifs ainsi que les éléments de blocage
- Définir les éventuelles attentes de l'industrie agro-alimentaire au regard des constats

- **46 questions ventilées en 2 grandes parties :**
  - **« Constats » en 5 grandes parties**
    - Impact économique global de la LME sur les industries agroalimentaires
    - Les CGV et le tarif, socle de la négociation commerciale
    - Négociation commerciale équilibrée
    - Déséquilibre significatif, abus
    - Appréciation globale
  - **« Attentes de l'IAA pour les années à venir »**
    - Réforme ou non de la LME
    - Renforcement des moyens de contrôle et des sanctions
    - Ajustement législatif
- **Diffusion entre avril et mai avec, pour date butoir le 15 juin 2010**
- **120 réponses**

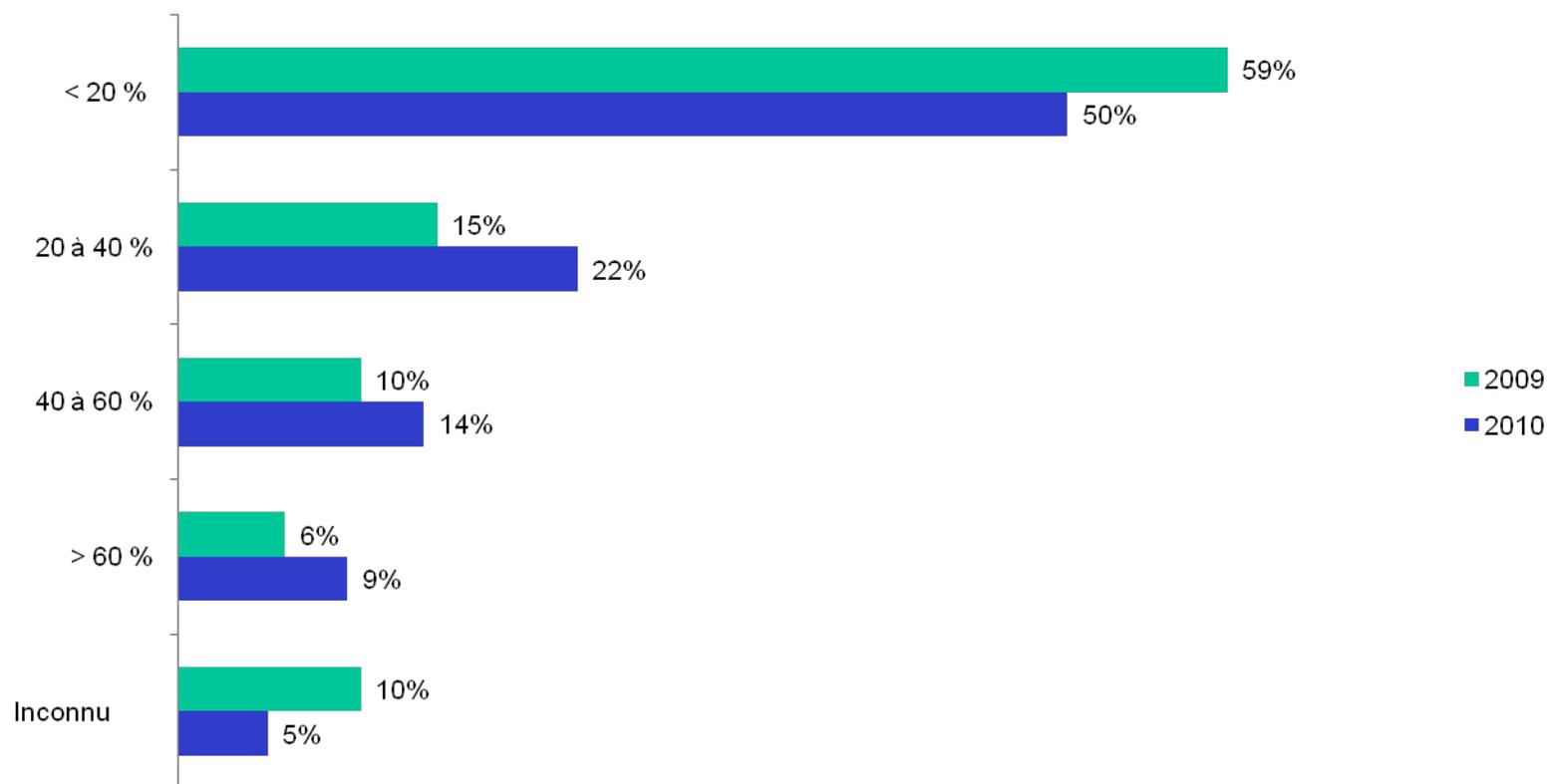
➤ **Représentativité des réponses :**

## Ventilation par CA NET



## ➤ Représentativité des réponses :

### POIDS MDD dans CA



Les réponses 2010 corroborent la tendance de 2009 :

➤ **La relation commerciale** : aucune modification dans les modalités de négociations commerciales, ni personnalisation, ni simplification, pas de réel équilibre contractuel.

### Pensez-vous que la LME a :

- Simplifié la relation commerciale avec vos clients GMS ?

2009 : Non pour 76%                      **2010 : Non pour 79%**

- Atteint ses objectifs d'équilibre de la relation commerciale ?

2009 : Non pour 91%                      **2010 : Non pour 98%**

- Permis de personnaliser la négociation commerciale avec vos clients GMS ?

2009 : Non pour 62%                      **2010 : Non pour 53%**

➤ **L'impact sur les prix de vente** : Les prix de vente négociés ont baissé, ce qui a eu des conséquences sur la rentabilité des entreprises. Par contre, les baisses de PVC semblent plus durables en 2010 qu'en 2009.

### Pensez-vous que la LME a :

▪ Entrainé une baisse des prix de vente négociés ?

2009 : Oui pour 62%                      **2010 : Oui pour 71%**

▪ Eu des conséquences sur votre rentabilité ?

2009 : Oui pour 83%                      **2010 : Oui pour 89%**

▪ Atteint ses objectifs de baisse durable des prix de vente consommateurs ?

2009 : Non pour 59%                      **2010 : Non pour 56%**

# Constats

## Impact économique global de la LME sur les IAA



➤ ***L'impact sur l'offre alimentaire en GMS*** : l'extension d'assortiment n'est pas vraiment réelle en 2009 mais semble évoluer en 2010.

### **Pensez-vous que la LME a :**

▪ Etendu l'assortiment des clients ?

2009 : Non pour 81%                      **2010 : Non pour 76%**

Les réponses confirment les dérives que nous avons identifiées en 2009 sur le sujet du socle de la négociation commerciale :

➤ ***Le principe de refus systématique des CGV et des tarifs semble être devenu une modalité de négociation implacable.***

### Vos deux dernières négociations annuelles ont-elles permis :

■ De maintenir les CGV du fournisseur comme point de départ de la négociation commerciale ?

2009 : Non pour 53%                      **2010 : Non pour 59%**

### Lors des deux dernières négociations annuelles :

■ Avez-vous été confrontés à des refus de CGV systématiques ?

2009 : Oui pour 42%                      **2010 : Oui pour 50%**

■ Avez-vous été confrontés à des refus de tarifs systématiques ?

2009 : Oui pour 74%                      **2010 : Oui pour 73%**

- *L'application des tarifs est toujours difficile alors même qu'un accord a été signé sur la base de ceux-ci. Les modifications de tarifs restent possibles même si cela reste difficile.*

### Vos deux dernières négociations annuelles ont-elles permis :

- De faire respecter la date d'application que vous aviez déterminé pour votre tarif ?  
2009 : Non pour 71%    **2010 : Non pour 69%**

### Lors des deux dernières négociations annuelles :

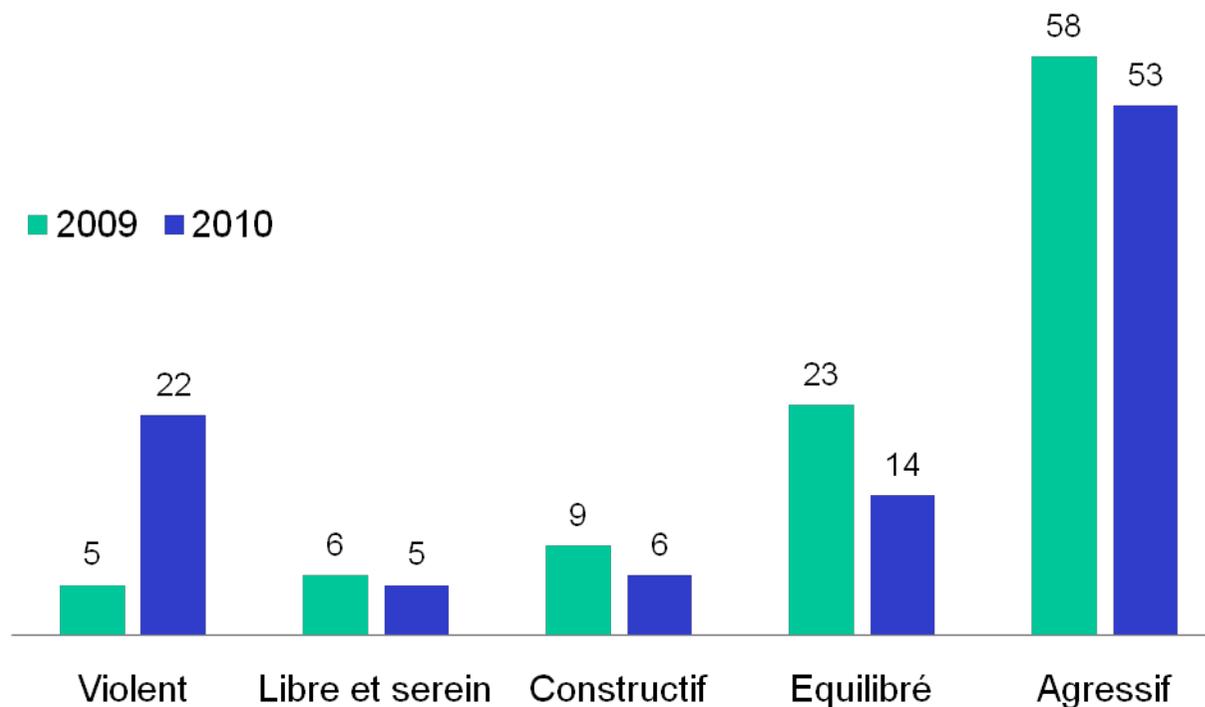
- Avez-vous accordé des reports d'application de votre tarif ?  
2009 : Oui pour 70%    **2010 : Oui pour 64%**  
de 1 à 3 mois en moyenne.
- Avez-vous pu modifier à la hausse votre tarif en cours d'année ?  
2009 : Non pour 61%    **2010 : Non pour 59%**

# Constats

## Une négociation commerciale toujours déséquilibrée

### ➤ *Climat des négociations commerciales 2010*

- Un peu moins agressif
- Plus violent
- Moins équilibré
- Moins constructif
- Libre et serein reste très marginal.



### ➤ **Préalables obligatoires à l'ouverture des négociations commerciales**

Ces préalables ont progressé en 2010 et portent essentiellement sur des :

- demandes de compensations de tarifs (62% contre 55% en 2009)
- demandes de financements supplémentaires (53% contre 32% en 2009)

### ➤ **Engagements du distributeur**

- Peu d'engagements précis des clients pour 85% des entreprises ayant répondu (contre 83% en 2009).
- Des contreparties réduites pour 55% des entreprises ayant répondu contre 54% en 2009.
- Les possibilités d'amendements des accords sont de moins en moins possibles pour 65% des entreprises ayant répondu contre 71% en 2009.

➤ ***Aggravation de nombreux abus et dérives identifiées en 2009 dont principalement les demandes de compensations et de financement***

- Systématisation de demandes de colis gratuits  
2009 : Oui pour 64%      **2010 : Oui pour 73%**
- Demande de compensation de perte de marge  
2009 : Oui pour 68%      **2010 : Oui pour 68%**
- Transfert des coûts par des demandes de financement de fonction normalement imputables au distributeur  
2009 : Oui pour 55%      **2010 : Oui pour 64%**
- Multiplication des litiges liés aux pénalités  
2009 : Oui pour 64%      **2010 : Oui pour 63%**
- Déréférencement partiel ou total sans préavis  
2009 : Oui pour 51%      **2010 : Oui pour 53%**
- Renégociation en cours d'année  
2009 : Oui pour 58%      **2010 : Oui pour 56%**

### ➤ **Comportement des clients**

*La loi est de moins en moins dissuasive.*

- Prudence et respect de la loi  
2009 : Oui pour 56%      **2010 : Oui pour 43%**
- Non respect du texte sans aucune crainte de sanction  
2009 : Oui pour 55%      **2010 : Oui pour 63%**

# Constats

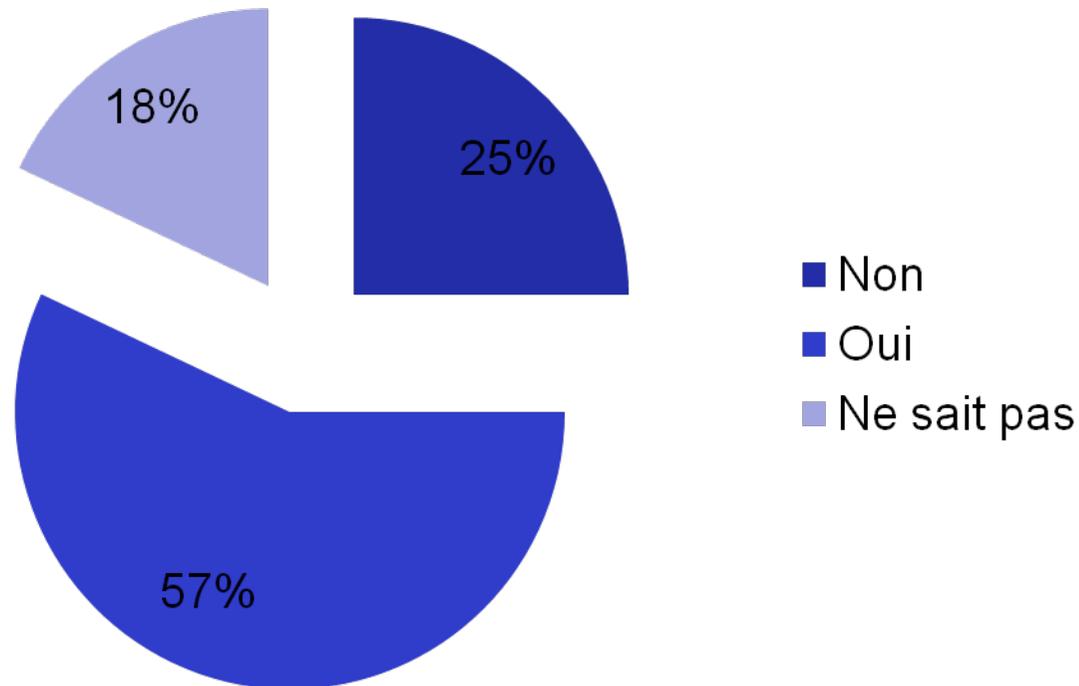
## Appréciation globale de la mise en œuvre du dispositif par l'IAA



- **La LME n'est pas un succès pour 78%** des entreprises ayant répondu
- **Les avis de la CEPC ont été utiles pour 53%** des entreprises ayant répondu
- **La DGCCRF n'est pas efficace pour 59%** des entreprises ayant répondu
- **Les décisions de justice n'ont aucun impact dans leurs relations commerciales pour 47%** des entreprises ayant répondu ou sont trop tardives pour 43% des entreprises ayant répondu.

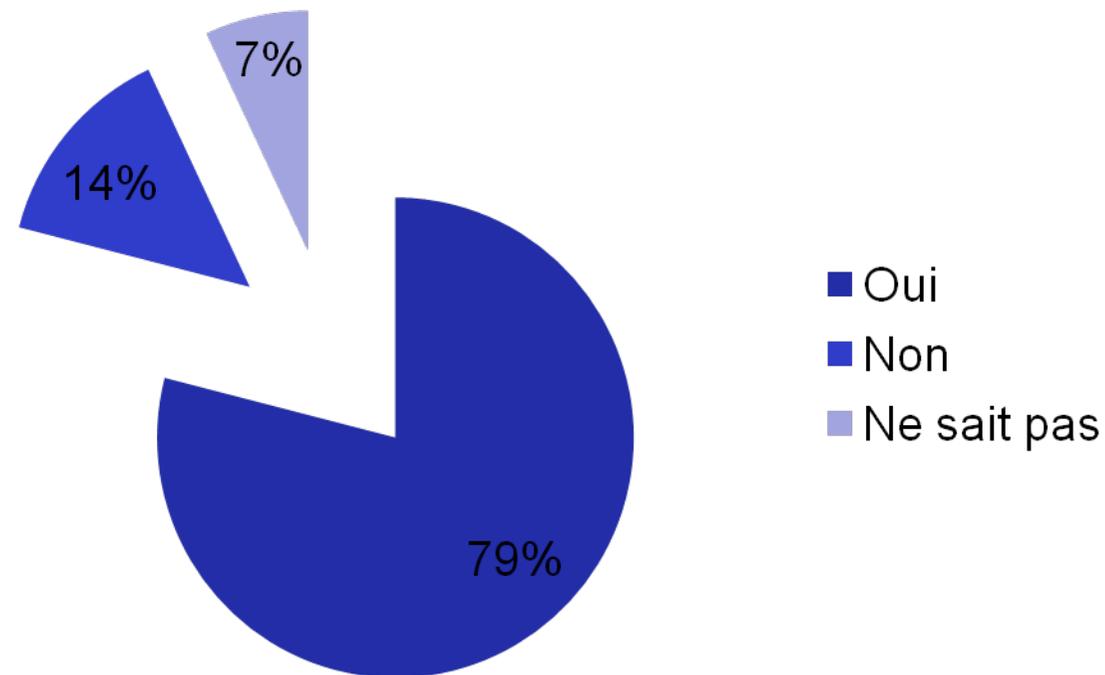
- La LME doit-elle être totalement revue par une nouvelle réforme législative ?

**57% des entreprises ayant répondu ne souhaitent pas une nouvelle réforme de la LME**



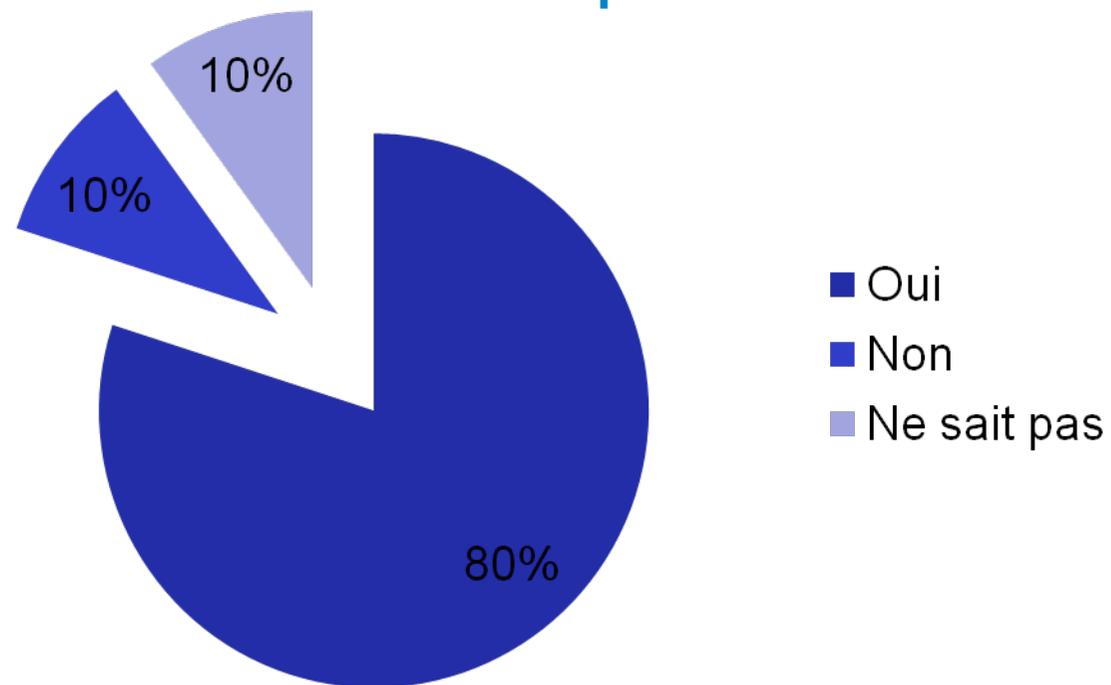
- **Les contrôles et sanctions doivent-ils être renforcés ?**

**Un renforcement des contrôles et des sanctions est souhaitable pour 79 % des entreprises**



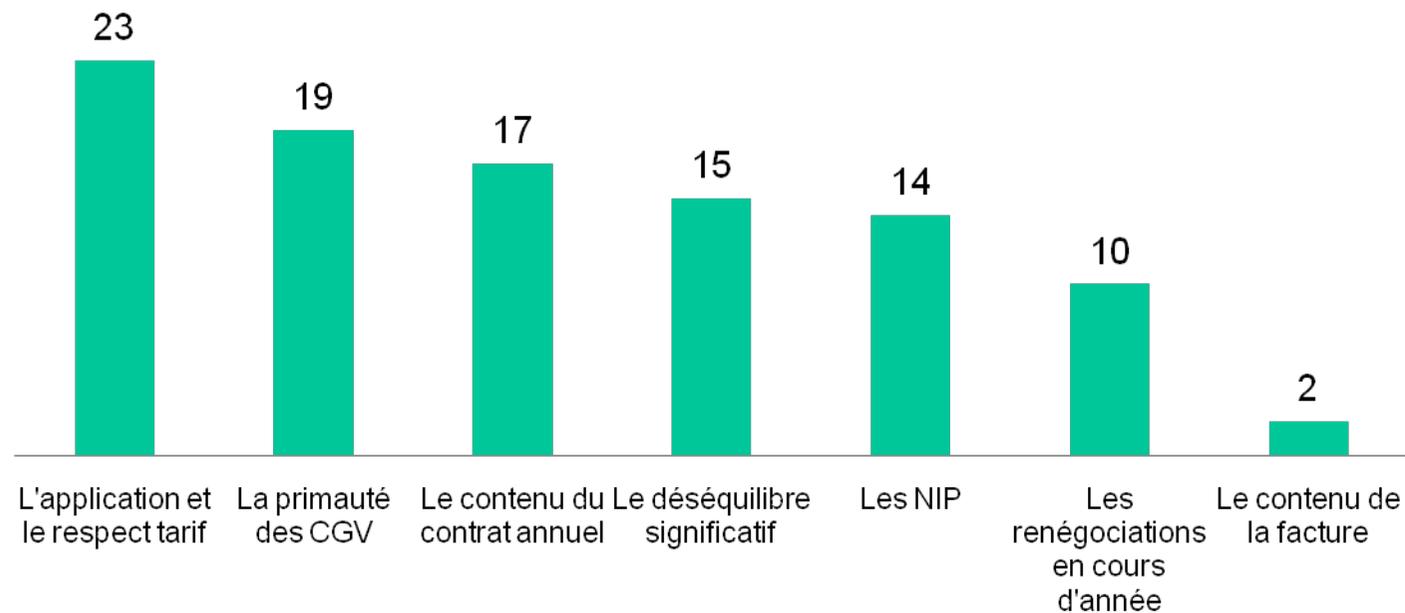
- La LME doit-elle être complétée par des dispositions législatives complémentaires?

**Un ajustement législatif du dispositif est indispensable pour 80 % des entreprises**



*Même si la LME est considérée comme un échec, nos adhérents ne souhaitent pas réformer le dispositif, sauf de façon ponctuelle sur les points que nous avons défendus dans le cadre de la LMA.*

- **L'ajustement législatif** sollicité par **80%** des entreprises ayant répondu doit porter sur les points suivants :



- **Soit le texte est amendé pour une effectivité du dispositif**
- **Soit les pratiques s'améliorent et des contrôles opérationnels garantissent cette amélioration.**

- **Un guide des relations commerciales ANIA disponible fin septembre**
- **Des sessions de formations régulières**
- **Un suivi des négociations 2011**
- **Une participation aux « mardi LME » organisés par la Présidente de la CEPC, Madame Catherine Vautrin**
- **Une contribution active aux travaux de la CEPC**