

Rencontres régionales IAA - Limousin

Atelier 4 : « les stratégies filières »

N°20 Adapter les règles commerciales (LME)

ACTION: Nature (nationale/régionale); Descriptif du contenu (éventuelles sous-actions ou phases si mise en œuvre par étapes); Durée et calendrier de mise en œuvre.

Action à caractère national.

Evolution/adaptation de la LME pour assurer une négociation claire et complète avant le 1^{er} mars de chaque année, pour réaffirmer la primauté des conditions générales de vente, pour intégrer tous les avantages dans le contrat commercial annuel y compris les NIP (nouveaux instruments promotionnels), pour assurer un contrôle efficient des délais de paiement LME en recourant à des sanctions administratives ou pénales en lieu et place du dispositif civil.

Introduire dans les contrats commerciaux des règles permettant de prendre en compte les variations de prix de matières premières dans toute la chaîne de valeur. L'observatoire des prix et des marges apparaît un outil adapté et objectif pour préciser ces variations.

OBJECTIF: Quel impact recherché sur le secteur à court, moyen et long terme; Cohérence de l'action avec les enjeux du secteur; Justification du niveau de priorité de l'action.

Il s'agit de favoriser l'émergence d'une relation commerciale plus équilibrée avec la grande distribution au travers d'un dispositif réglementaire plus contraignant mais plus protecteur des intérêts des fournisseurs, PME ou TPE.

Il est nécessaire de tirer un bilan de l'application de la LME pour affiner au mieux les actions proposées. Par contre, le constat de la forte volatilité des prix matières premières doit permettre de bâtir un dispositif partagé d'adaptation des prix à la hausse ou à la baisse, par le biais d'une formule de révision des prix dans les accords commerciaux.

SYNERGIES: Liens avec des dispositifs existants ou avec d'autres propositions d'actions; Interaction avec d'autres ateliers thématiques; Possibilité d'ouverture de l'action à d'autres secteurs; Possibilité d'expérimentation dans la région (si action de niveau national).

L'observatoire des prix et des marges a un rôle majeur à jouer dans les relations fournisseurs/distributeurs par l'information objective communiquée à la fois sur l'évolution des prix et sur la répartition des valeurs ajoutées dans la chaîne de commercialisation.

CIBLE ET PARTICIPANTS: Cible envisagée (quantitativement et qualitativement – ex: 50 PME); Acteurs impliqués dans la mise en œuvre de l'action (sans forcément en être porteurs).

Toutes les entreprises IAA, mais aussi les producteurs agricoles et les distributeurs.

Acteurs impliqués : interprofessions pour la définition des indicateurs.

COUT PREVISIONNEL: Liste et montants indicatifs des dépenses prévues; Pistes de financements privés; Modalités financières d'intervention publique.

Sans objet