



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Position de l'ANIA sur le projet de réforme du Code du Commerce (Loi Galland)

Paris, le 13 Avril 2005.

Suite à la présentation du projet de loi Jacob sur les PME et les relations commerciales en Conseil des ministres ce matin, Jean-René Buisson, Président de l'ANIA prend acte, avec satisfaction, de la volonté du Gouvernement de répondre aux objectifs prioritaires de la réforme du Code du Commerce (Loi Galland).

« L'économie générale du texte nous semble aller dans le sens de la recherche d'un nouvel équilibre entre industriels et distributeurs. Des dispositions nous paraissent devoir encore être améliorées. En effet, le travail engagé depuis maintenant 9 mois doit être mené à terme. Un objectif qui implique une vigilance accrue et la mise en place de tous les indicateurs nécessaires afin que la nouvelle loi soit respectée... »

Pour l'ANIA, les objectifs prioritaires de la réforme sont de :

- **Permettre une baisse ou une modération des prix des produits alimentaires à marques nationales**, au bénéfice des consommateurs.
- **Rendre l'application de la loi effective**, en modernisant et renforçant les dispositions relatives au contrôle et aux sanctions.
- **Arrêter la dérive des marges arrière**. A l'avenir, les avantages concédés par les industriels aux distributeurs doivent pouvoir bénéficier aux consommateurs

Le projet de loi qui a été présenté ce matin comporte de nombreuses dispositions qui répondent, selon nous, à ces objectifs prioritaires :

1. Rendre la loi applicable, contrôlable et sanctionnable

Le dispositif de sanctions prévu par le projet de loi maintient les sanctions dans le domaine pénal, mais en accélère et simplifie l'application. Ce point est essentiel car il est inutile de modifier la loi si elle n'est pas appliquée. L'ANIA va donc examiner très attentivement l'efficacité du dispositif proposé qui, à première vue, semble aller dans le bon sens.

2. Fixer clairement les règles de la coopération commerciale et inverser la charge de la preuve

Il est nécessaire de moraliser et d'assainir la coopération commerciale entre distributeurs et industriels et nous soutenons tout à fait les dispositions qui sont prévues dans le projet de loi pour inverser la charge de la preuve et pour clarifier la coopération commerciale.

3. Permettre une baisse ou une modération des prix de vente au consommateur : Redéfinition du seuil de revente à perte (SRP)

L'ANIA considère que le plafonnement des marges arrière à 20% du net facturé est conforme à l'orientation générale souhaitée, mais présente des inconvénients majeurs :

- Compte-tenu des rapports de force entre les distributeurs et les fournisseurs, ce dispositif entraînerait automatiquement l'application des conditions les plus pénalisantes pour tous les fournisseurs
- Il incitera inévitablement les distributeurs à appliquer ce taux de 20 % à tous les fournisseurs qui ne sont pas encore à ce niveau là.
- Il est générateur d'une guerre des prix sur les produits à fort taux de marge arrière (si le taux de marge arrière est de 50 %, le seuil de revente à perte baisse en effet de 25 %).

Redéfinition du seuil de revente à perte (SRP)

Afin de donner aux distributeurs la possibilité d'utiliser une partie des avantages qu'ils ont obtenus par négociation avec les industriels, pour effectuer une baisse significative des prix aux consommateurs, la solution que préconise l'ANIA est simple. Elle repose sur deux dispositions simultanées :

- **Ramener le seuil de revente à perte à 90% du net facturé.** En baissant de 10 points le taux de SRP, les distributeurs peuvent affecter tout ou partie de cette variable à la baisse des prix, sans générer une guerre de prix.
- **Affecter obligatoirement tout nouvel avantage consenti au distributeur à la marge avant, en le portant sur la facture.** Cette solution présente l'avantage de maintenir la concurrence favorable au consommateur, en préservant la confidentialité des accords particuliers entre chaque fournisseur et chaque distributeur.
Elle permet de préserver le mécanisme actuel du SRP tout en respectant la structure des rapports commerciaux.

4. Autres dispositions, notamment en faveur des PME

En ce qui concerne **les accords de gamme**, l'ANIA considère que le dispositif prévu dans le projet de loi présente une évolution intéressante. En effet, les accords de gamme dits « offensifs » qui sont susceptibles de « bloquer » le linéaire et d'en écarter les PME sont interdits.

Par ailleurs, l'encadrement des **enchères inversées** (technique d'appel à concurrence) est nécessaire pour qu'elle se déroule dans des conditions de concurrence saine. Le projet de loi répond partiellement aux principes mais devra faire l'objet de quelques compléments.

L'ANIA rassemble 26 fédérations nationales sectorielles et 12 associations régionales des industries alimentaires représentant l'ensemble des entreprises alimentaires de tous secteurs et de toutes tailles. Elle est le porte-parole de l'industrie alimentaire et agit pour promouvoir les intérêts des entreprises du secteur.

Contact Presse

Véronique Foucault - Karin Coustal – Agence VFC

Tél : 01 47 57 67 77

Email : vfoucault@vfc.fr , kcoustal@vfc.fr

Site internet : www.ania.net