



## Relèvement du SRP de 10% au 1er février

### Comprendre



#### Pourquoi le relèvement du SRP va-t-il fragiliser les PME françaises...

Le relèvement du SRP de 10% va se traduire par une préférence des distributeurs pour les rayons à fort volume, car générateurs d'une masse de marge plus importante, au détriment des marques PME !



#### ... et augmenter la part des linéaires des multinationales ?

Le relèvement du SRP offre sur un plateau des nouvelles parts de linéaires aux marques multinationales, sans qu'elles créent de la valeur en contrepartie. L'attractivité des PME françaises va diminuer alors qu'elle sont plébiscitées par les consommateurs !



#### Pourquoi la juste rémunération des agriculteurs n'aura pas lieu ?

Le mécanisme de relèvement du SRP est trop indirect pour garantir aux agriculteurs une revalorisation de leurs revenus, alors que c'était le premier objectif des EGA.



#### Pourquoi la guerre des prix va t-elle continuer ?

En plus d'aller à l'encontre de la liberté d'entreprendre, du commerce et de la création de valeur, l'encadrement des promotions ne résoudra en rien le problème de la guerre des prix. Le législateur fabrique une "usine à gaz" qui sera contournée.

### Agir



#### Appliquer le tarif fournisseur auprès du distributeur

C'est la solution la plus simple à mettre en place pour revaloriser le revenu des agriculteurs et renforcer les PME françaises. On inverse le mécanisme de formation des prix en partant des coûts et des cours agricoles.



#### Négocier les conditions de développement et non le tarif fournisseurs (PME et agriculteurs)

Le tarif fournisseur est le choix du positionnement stratégique de l'entreprise. Il est donc non négociable. La négociation porte sur les conditions de développement des ventes (promotions, rabais...) qui font l'objet d'un plan d'affaire entre le fournisseur et le distributeur.



#### Garantir la juste rémunération aux agriculteurs

La non négociabilité du tarif profite d'abord à l'agriculteur qui décide de son prix de vente au distributeur et à l'industriel. Ce dernier répercute le tarif de l'agriculteur dans son tarif fournisseur que le distributeur est obligé d'accepter.