

NEGOCIATIONS COMMERCIALES 2015 : L'IMPASSE

COLERE DES ENTREPRISES ALIMENTAIRES FACE AU DENI DE NEGOCIATION DES ENSEIGNES DE LA GRANDE DISTRIBUTION

Paris, le 11
février 2015

Suite à la réunion qui s'est tenue ce jour à Bercy en présence des ministres Emmanuel MACRON, Stéphane LE FOLL et Carole DELGA, l'ANIA dénonce le déni de négociation des enseignes de la grande distribution qui exercent une pression insoutenable sur tous leurs fournisseurs. Il est temps de sévir et de condamner les comportements abusifs et irresponsables de la Grande Distribution.

Des paroles ... maintenant des actes !

En octobre 2014, l'ANIA avait salué les décisions des Ministres Macron et Le Foll qui avaient explicitement demandé un changement d'attitude de la part des enseignes afin d'enrayer leur guerre des prix destructrice d'emplois et de valeur pour l'ensemble la filière alimentaire française.

Les enseignes avaient alors manifesté une première volonté de changer d'état d'esprit, de faire preuve de plus de responsabilité, de limiter cette guerre des prix mortifères. **Force est de constater qu'elle n'a jamais été suivie des actes.**

« Nous sommes face à une situation de blocage sans précédent lié au déni de négociation de nos clients. J'avais pourtant entendu le 23 octobre une volonté de la part des enseignes d'agir de manière plus responsable. Aujourd'hui, je constate sur le terrain des demandes et des comportements contraires à ces déclarations. Bien au contraire, les pressions sur les fournisseurs se sont intensifiées et les mauvais comportements se sont multipliés. » dénonce Jean-Philippe GIRARD, Président de l'ANIA.

Une situation de déséquilibre et de dépendance sans précédent

De leur propre aveu, le durcissement de la guerre des prix a conduit à une dégradation de la rentabilité des enseignes de la distribution. La restauration de leurs niveaux de marge constitue dès lors la première motivation des alliances à l'achat, au mépris des dangers que cela fait porter sur l'ensemble de la filière alimentaire et des consommateurs.

Ainsi, juste avant le début des négociations commerciales, le rapport de force, déjà déséquilibré, entre fournisseurs et distributeurs s'est considérablement accru suite aux rapprochements successifs des enseignes. Aujourd'hui, quatre grandes centrales concentrent 93% des achats et paralysent volontairement les négociations.

Fierté, Responsabilité, Ambition

Communiqué de presse

Ce blocage est permis par le niveau considérable de dépendance économique des fournisseurs vis-à-vis de leurs clients. En cas de conflit, les premiers ne disposent pas d'alternative pour compenser la perte de chiffre d'affaires. Il n'est pas rare qu'un seul client représente plus 20-25% du CA annuel d'un fournisseur. L'inverse n'est jamais le cas.

Cette dépendance économique favorise les mauvais comportements. Les fournisseurs n'ont plus d'autre choix que d'accepter les demandes excessives des distributeurs : absence d'engagement d'achat, pénalités, reprise obligatoire des invendus, demandes de compensation rétroactive de marges...

Au delà d'asphyxier le premier secteur industriel français qui emploie près de 500 000 personnes, la concentration de la grande distribution conduit à terme à l'éviction des petits fournisseurs et des petits distributeurs, réduisant l'intensité concurrentielle et l'offre proposée aux consommateurs.

Multiplication des mauvaises pratiques des enseignes vis-à-vis de leurs fournisseurs

Dans ce contexte tendu, les mauvaises pratiques et les abus se poursuivent, se multiplient et atteignent des niveaux jamais vus et inacceptables pour tous les fournisseurs, quel que soit leur taille, leur métier ou leur régions de France :

- ↳ Demandes de déflation abyssales, jusqu'à - 18%
- ↳ Demandes de compensation de marges rétroactives, **jusqu'à 2013 !**
- ↳ Non prise en compte des évolutions des coûts
- ↳ Non-respect de la loi malgré les contrôles plus nombreux de la DGCCRF
- ↳ Non-respect de la confidentialité des accords par des demandes orales d'alignement
- ↳ Non-respect des salariés des fournisseurs

« Il reste 15 jours à la distribution pour passer réellement des paroles aux actes. L'ANIA appelle donc à nouveau toutes enseignes à respecter la loi, à respecter les salariées de ses fournisseurs et à respecter un cadre de négociation plus vertueux. » conclut Jean-Philippe GIRARD.

L'Association Nationale des Industries Alimentaires (ANIA) rassemble 20 fédérations nationales sectorielles et 23 associations régionales des industries alimentaires. Elle représente plus de 11 800 entreprises alimentaires de toutes tailles et de tous secteurs. Elle est le porte-parole de l'industrie alimentaire et agit pour promouvoir les intérêts des entreprises du 1er secteur économique français. www.ania.net

Fierté, Responsabilité, Ambition