

[ALERTE] DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES TOUJOURS EN COURS. UNE LOI TOUJOURS PAS RESPECTÉE

Paris, le
03/03/2017

Dans un contexte de flambée des prix des matières premières agricoles et de pression excessive de la grande distribution sur les prix de ses fournisseurs, les négociations commerciales 2017 qui auraient dû prendre fin au 1er mars à minuit se poursuivent pour de nombreuses entreprises agroalimentaires. L'ANIA redemande avec insistance aux enseignes de la grande distribution de respecter les réalités économiques de leurs fournisseurs et à l'administration de renforcer sa vigilance.

Alors que les négociations commerciales auraient dû prendre fin au 1^{er} mars à minuit, il apparaît que de nombreuses entreprises ne parviennent pas à un accord avec leurs clients de la grande distribution. La raison principale est la non prise en compte de la réalité économique des fournisseurs par les centrales d'achat.

« A aujourd'hui, de nombreux fournisseurs n'ont toujours pas trouvé d'accord avec certaines centrales d'achats. La demande de baisse de tarif reste générale, excessive et déconnectée de la réalité économique du secteur. La recherche obstinée et systématique du prix le plus bas dévoie la nature de la relation commerciale » alerte Jean-Philippe Girard, Président de l'ANIA.

L'ANIA dénonce le comportement des centrales d'achat et des enseignes de la grande distribution qui négocient leurs tarifs sur une base déflationniste, niant la hausse très importante des prix des matières premières agricoles à laquelle sont confrontées de très nombreux fournisseurs agroalimentaires. L'ANIA avait d'ailleurs alerté à plusieurs reprises sur la montée significative du coût des matières premières et appelé la grande distribution à la raison*. Certaines assignées par les pouvoirs publics et toutes enfermées avec entêtement dans une guerre des prix interminable et destructrice de valeur, les enseignes de la grande distribution s'obstinent à ne pas prendre en considération le contexte économique de leurs fournisseurs.

« Il est urgent que les négociations commerciales se réorientent vers un cadre plus responsable en prenant en compte les hausses de matières premières agricoles dans la construction du prix. La négociation doit porter sur le produit et un plan d'affaires clair sur la base des réalités économiques des entreprises » rappelle une nouvelle fois Jean-Philippe Girard.

A date, l'ANIA note surtout que la loi n'est pas respectée par la grande distribution, que la déflation se poursuit au détriment de la vitalité d'un secteur agricole et agroalimentaire en souffrance, que la dégradation de valeur s'accroît.

Fierté, Responsabilité, Ambition

Communiqué de presse

« Malgré les déclarations de bonnes intentions sous forme de charte non appliquée, malgré la multiplication des assignations et des condamnations par les pouvoirs publics, les comportements abusifs des centrales d'achats et des enseignes persistent » dénonce Jean-Philippe Girard.

Un bilan plus complet des négociations commerciales 2017 sera publié par l'ANIA d'ici le 10 mars 2017.

* Voir communiqués de presse ANIA :

- « L'agroalimentaire pris en tenaille entre la montée des prix des matières premières agricoles et la guerre des prix de la grande distribution » ([CP du 31 janvier 2017](#))
- « L'ANIA alerte sur la nécessité de tenir compte de la réalité économique des fournisseurs » ([CP du 09 février 2017](#))

L'Association Nationale des Industries Alimentaires (ANIA) rassemble 19 fédérations nationales sectorielles et 20 associations régionales, représentatives des 16 218 entreprises alimentaires de France. L'agroalimentaire est le premier secteur économique français avec un chiffre d'affaires de 170 milliards d'euros et le premier employeur industriel avec 440 926 salariés. L'ANIA est l'interlocuteur privilégié des pouvoirs publics, des administrations et des médias sur les sujets liés à l'alimentation. www.ania.net

Fierté, Responsabilité, Ambition