

COMMUNIQUE DE PRESSE

**NEGOCIATIONS COMMERCIALES 2014 :
LA LOI DU PLUS FORT ENCORE EN VIGUEUR**

Paris, le 5 mars 2014 – Le constat est sans appel : les négociations commerciales qui viennent de s'achever se soldent, cette année encore, par des « accords commerciaux » déséquilibrés voire abusifs, où la loi du plus fort a une fois de plus primé. Les grands vainqueurs étant, cela va sans dire, les 7 grandes enseignes de la distribution, et les grands perdants, les milliers d'entreprises agroalimentaires.

Pratiques abusives et entraves aux règles de la LME ont été relevées en masse par l'ANIA, au travers d'une enquête menée auprès des entreprises sur le terrain.

« Dans un contexte de guerre des prix ravageur, les grandes enseignes de la distribution ont une nouvelle fois fait preuve de leur mépris total de la loi et des mécanismes de base d'une économie concurrentielle saine, déclare Jean-Philippe Girard, Président de l'ANIA. Elles n'ont pas hésité, pour préserver leur propre rentabilité, à exiger des réductions de tarifs faramineuses allant jusqu'à 30%, de la part de nos entreprises déjà fortement fragilisées, qu'elles soient des PME ou des grands groupes. La spirale infernale déflation des prix - inflation des coûts sera destructrice de valeur et d'emploi si on ne l'inverse pas rapidement. »

« Négociations déséquilibrés », « encore plus tendues et plus difficiles qu'en 2013 », un climat de négociation « intense, menaçant, agressif », « très hostile », « catastrophique », des relations « extrêmement tendues avec une pression très forte sur les tarifs », « de très fortes tensions des acheteurs (...) sur les rentabilités », « des demandes démesurées loin de toute réalité économique » : voici un échantillon des témoignages d'entreprises ayant vécu l'extrême violence de ces dernières négociations sur le terrain (Enquête ANIA, février 2014).

Concrètement, les abus les plus graves et généralisés, déjà dénoncés par l'ANIA les années passées, sont réitérés en 2014 :

- Non-respect des Conditions Générales de Vente et des tarifs, comme point de départ de la négociation ;
- Absence d'engagements des enseignes dans les contrats et de contreparties proportionnées aux avantages accordés par les fournisseurs, créant une insécurité commerciale et juridique pour l'année à venir ;
- Pratiques restrictives de concurrence expressément interdites par la loi, parmi lesquelles la demande d'alignement sur les prix des concurrents de la part de certaines enseignes,
- Demandes de compensations de marges.

En définitive, pour préserver leur propre rentabilité, les distributeurs n'achètent qu'à une seule condition, résolument court-termiste : pratiquer les prix les plus bas sans prendre aucun engagement identifiable et durable à l'égard des fournisseurs, quitte à précipiter les plus fragiles dans la spirale des plans de restructuration voire dépôts de bilans et leur lot d'emplois détruits.

« L'unique politique des enseignes de la distribution consistant à offrir le prix le plus bas, ces dernières exigent des industriels de baisser leurs tarifs de vente, quelle que soit l'augmentation de leurs coûts de production. Elles nient ainsi les déterminants économiques de base que sont l'évolution des cours des matières premières et l'investissement dans l'appareil de production pour maintenir un tissu économique et les emplois.

Nous sommes malheureusement très loin de la relation de co-construction que nous appelons de nos vœux. Aujourd'hui, sont en jeu la survie de nos entreprises et le respect du consommateur à qui les distributeurs ne doivent plus faire croire que le prix d'un produit peut diminuer indéfiniment sans conséquence » déclare Jérôme Foucault, Vice-Président de l'ANIA, en charge des relations commerciales.

L'ANIA rassemble 20 fédérations nationales sectorielles et 21 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 premier secteur économique français.