

## **Négociations commerciales : l'Ania dénonce les mauvaises pratiques**

**Les négociations commerciales se sont achevées le 28 février dernier. Elles ont de nouveau mis en lumière les déséquilibres entre industriels et distributeurs, selon l'Ania....**

*Un déséquilibre des forces entre la grande distribution et ses fournisseurs : voilà ce que dénonce l'Ania, à l'issue des négociations commerciales 2015. Ces dernières se sont achevées le 28 février dernier.*

Ce déséquilibre est en grande partie dû à un rapprochement croissant des acteurs de la grande distribution. « Quatre grandes centrales concentrent désormais 93% des achats, souligne l'Ania. Il n'est plus rare qu'un seul client puisse représenter plus de 25% du CA annuel d'un fournisseur. La situation inverse n'existe pas. »

Négociations commerciales : une concentration néfaste au secteur

Cette concentration « favorise les mauvaises pratiques », selon l'Association nationale des industries alimentaires. Elle dénonce « l'apparition de demandes de compensation de marges rétroactives jusqu'à 2013 » ainsi que « la nette augmentation des déréférencements partiels lors de la période de négociation ».

L'Ania appelle donc à repenser le cadre des négociations commerciales.

Source : <http://www.agro-media.fr/> 10/03/2015