

Zoom Ça castagne en négos

La formidable capacité de Leclerc à rester le moins cher tient autant à ses coûts de structure faibles qu'à ses performances à l'achat. « La différence entre les acheteurs Leclerc et les autres, c'est qu'ils négocient avec leurs tripes de chefs d'entreprise, analyse cet industriel. Mais ça va même au-delà. Dans les box, ils sont en meute et il y a une vraie bataille d'ego pour être celui qui a obtenu le meilleur dossier. On est dans l'hyper émotionnel, ce qui conduit malheureusement à des dérapages parfois inacceptables. »

Les négos 2016 n'auront pas échappé à la règle et ont même atteint des sommets d'intensité. « Cette année c'est simple, chez Leclerc comme ailleurs, c'était de la déflation, à prendre ou à laisser, sans contrepartie. Il n'y avait plus de négos », poursuit cet habitué des box.