

Paris le 2 avril 2024



EGALIM : les grossistes, partenaires de confiance de la chaîne agro-alimentaire

Rarement législation aura fait l'objet d'autant d'attentes et de débats ces derniers mois qu'EGAlim, ensemble de textes adoptés dès 2018 et dont l'objectif est unanimement validé : assurer une juste rémunération pour la production agricole qui nourrit et garantit notre souveraineté alimentaire.

Si les enjeux sont clairs, un petit « psychodrame » s'est pourtant déroulé récemment avec certaines parties prenantes qui ont cru bon de rejeter vers d'autres la balle d'une mauvaise application des lois EGALIM, au moment même où les agriculteurs manifestaient leur colère et désarroi.

Nous, entreprises grossistes de France, n'avons pas été épargnées par cette polémique... jusqu'à ce que s'installe une petite musique : le commerce de gros, parmi d'autres, « *ne respecterait pas EGAlim* » et serait une partie du problème.

Tordons ici le cou à quelques contre-vérités.

Les grossistes sont des partenaires de longue date du monde agricole comme des industriels agro-alimentaires, dont ils valorisent la production et assurent entre 12% des débouchés hors GMS, principalement *via* la restauration hors-domicile (RHD), mais aussi via les commerces de bouche et de détail. Les grossistes alimentaires jouent un rôle indispensable pour assurer les 10 millions de repas délivrés chaque jour par la restauration collective, et les 9,5 millions de repas de la restauration commerciale.

Il n'a jamais été, et ne sera jamais dans nos intentions de nous dérober aux règles de négociation commerciale qui visent à assurer une juste répartition de la valeur. Nous appliquons les dispositions de la loi EGAlim (indicateurs agricoles pour la détermination des prix, clauses de renégociation des matières premières agricoles en cas de fluctuation des prix...). Nous continuons à prendre notre part *via* les dispositions du code de commerce, pensées pour tenir compte de nos spécificités métiers.

Le cas de la non-négociabilité des prix des matières premières agricoles, instaurée par EGAlim 2, a été largement discuté : dispositif pensé pour régler des problématiques d'autres filières, il est inadapté aux relations dans la RHD. Qui plus est, il ne nous est pas appliqué pour la simple et bonne raison que le prix n'est jamais le critère n°1 qui régit les relations entre les grossistes et leurs clients.

Nos clients restaurateurs, commerces, État et collectivités territoriales (au travers de la restauration collective) ont à cœur d'avoir un grossiste, partenaire de confiance, sécurisant leurs approvisionnements, disposant d'un large stock de produits disponibles, et se positionnant sur des

Paris le 2 avril 2024

critères de qualité, de diversité et de traçabilité. Nous assurons une logistique fine et optimisée des produits, en réponse à des besoins précis, et dans le respect de règles sanitaires strictes.

Nous ne sommes ni des « casseurs de prix » ni des spécialistes de la promotion, mais bien des partenaires de confiance qui livrent, avec agilité, en temps et en heure les bons produits au bon endroit, et ce sur l'ensemble du territoire *via* notre maillage territorial unique.

On entend parfois dire que les grossistes sont absents du débat médiatique : sans doute notre discrétion vient-elle du fait que nos relations sont au beau fixe avec notre amont et notre aval avec qui nous travaillons main dans la main, de manière fluide et sur le long terme.

N'inventons pas des problèmes là où il n'y en a pas !

Notre secteur n'est pas exempt de défis, aujourd'hui et pour demain : recrutements, transition écologique et RSE, stabilité économique et fiscale... Concentrons-nous sur ces vrais enjeux plutôt que de risquer de corseter, d'entraver, de brider le fonctionnement d'une filière en y ajoutant de la complexification par un excès de réglementations et de procédures.

Philippe Barbier,
Président de la Confédération des Grossistes de France