

N° 189 AVRIL 2019

TGC - Editions DAUVERS

12 D rue des Landelles - 35510 Cesson  
02 99 50 18 90 [olivier@olivierdauvers.fr](mailto:olivier@olivierdauvers.fr)

## ESPRIT (DES ÉTATS GÉNÉRAUX DE L'ALIMENTATION) ES-TU LÀ ?

# "C'est pas moi, c'est l'autre !"

**LES FAITS.** L'Association Nationale des Industries Alimentaires (ANIA) a publié cette semaine sa traditionnelle étude post-négo. Ses résultats – aussitôt contestés par les enseignes – dessinent un contexte commercial inchangé, fait de déflation et de chantage au déréfècement.

**N**on, non, rien n'a changé... La petite musique était attendue. Richard Girardot et l'ANIA n'ont pas déçu leur public. La démonstration claque : 77% des entreprises agroalimentaires (ou plus exactement de celles qui ont répondu à l'enquête, ce qui introduit un biais méthodologique évident), 77% des entreprises ont donc été confrontées à des demandes de déflation en 2019. Plus d'une sur cinq a même subi des déréfègements pendant les "négos". Sans compter que la guerre des prix a coûté à l'économie française 5,5 milliards d'euros, selon les calculs de l'ANIA.

**Quelques mois après la clôture des EGA, tout est donc rentré dans l'ordre naturel des choses**

**Le décor étant planté, la pièce (un mauvais boulevard éculé) pouvait démarrer.** Jacques Creyssel, patron de la FCD, s'est démultiplié. Radios, télévisions, réseaux sociaux, etc. : un même message... L'étude de l'ANIA est biaisée et ne reflète pas la réalité. Pour preuve, assène-t-il, la position publique des ministres de Bercy, attestant d'une amélioration des conditions de négociation lors du round 2019. Pour sa part, dans *Le*



*Parisien*, Christiane Lambert, paysanne-en-chef, alliée revendiquée de l'ANIA, y va de ses observations de terrain : "On voit des pommes golden à 4,50 €/kg en magasin, alors qu'on les paye 0,70 € au producteur". Vérification faite, il s'agit de pommes Reflets de France dans un magasin de proximité Carrefour qui n'ont évidemment pas été achetées à 70 centimes. Plus c'est gros, plus ça passe ! Pourquoi se gêner... ?

Quelques mois après la clôture de la séquence EGA, tout est donc rentré dans l'ordre normal des choses. **Les postures historiques ont chassé les bons sentiments de circonstances. Le "C'est pas moi, c'est l'autre" redevenu la norme.** Triste filière où chacun s'arrange avec la réalité. **La démonstration de l'ANIA ?** A pleurer. Le Grand Prix de l'approximation en sus. **La bien-pensance des enseignes ?** Trop souvent contredite

sur le terrain ou dans les box. Quelle naïveté d'imaginer que les déréfègements tactiques auraient disparu, que la pression aurait baissé, que les Bisounours auraient supplanté les Huns... **Les revendications des paysans ?** Légitimes sur le fond, naturellement, mais tellement caricaturales dans leur expression, comme pour masquer qu'une partie non négligeable du malheur agricole provient des coûts (de production) et non uniquement des prix (de vente). Mais le "C'est pas moi, c'est l'autre" a une vertu : la posture est finalement confortable. Chacun restant là où il est le plus à l'aise. Dans le rapport de force pour les uns, les jérémiades pour les autres.

**Olivier Dauvers**



## VIGIE GRANDE CONSO

Tous les mois,  
l'analyse sans concession  
du retail et de la consommation

Infos : [caroline.bazin@editionsdauvers.fr](mailto:caroline.bazin@editionsdauvers.fr)

# NOUVELLE ÉDITION 2019

VIENT DE PARAÎTRE

## Tranches de vie commerciale, par Olivier Dauvers



Edition **2019**  
84 pages - 22 € ttc

Olivier Dauvers vous fait partager une année à **visiter** les magasins, **décoder** les stratégies des enseignes, **éplucher** les prospectus.

Mois par mois, le bêtisier complet de l'année avec les nouvelles enseignes, les bonnes et mauvaises **pratiques merchandising**, les initiatives marketing, etc. Le tout illustré d'**exemples 100 % terrain !**



« Personne ne regarde les magasins comme lui... Et, surtout, n'ose le raconter... »



UN CADEAU ORIGINAL (ET PRO)  
POUR VOS CLIENTS, VOS COLLABORATEURS, ETC.



éditions  
**DAUVERS**

Pour commander votre exemplaire  
[www.olivierdauvers.fr / boutique](http://www.olivierdauvers.fr / boutique)

Commande en nombre  
(à partir de 9 €/ex)  
[caroline.bazin@editionsdauvers.fr](mailto:caroline.bazin@editionsdauvers.fr)