

Réseau wallon pour une alimentation durable

Construisons ensemble notre vision de l'alimentation durable

Compte-rendu de la rencontre/échange n°3 :

Alimentation et production

22 septembre 2009 (Morlanwez) :

présentation de M. Arets (commercial GPFL)

« Quel rôle pour un commercial dans un Groupement de producteurs de fruits et légumes? »

Le GPFL est une coopérative, créé en 92 au départ qui rassemblait des producteurs de courges. Aujourd'hui, l'offre des producteurs est plus variée (courges, chicons, haricots, laitues, champignons, ...). Le groupe inclut des producteurs conventionnels et bios.

Le GPFL joue le rôle d'intermédiaire entre les grandes surfaces et les producteurs qui ne doivent donc pas se soucier de la commercialisation de leur production. Il concentre l'offre des producteurs et négocie les prix avec les grandes surfaces. Il fournit également des marchés et des grossistes mais dans une moindre mesure. Pour les produits bios (2-3% des ventes en Belgique), le GPFL livre des GAC, des magasins bios, et Delhaize qui correspond à un marché très important...

LE GPFL fait ses offres journalières de produits aux grandes surfaces et le producteur livre la grande surface. Les produits conventionnels « limité dans leur gamme » sont exclusivement wallons et les bios sont wallons, français sicilien et dominicain (pour les bananes) pour assurer une diversification de l'offre. Il y a également une réelle volonté de minimiser les kilomètres parcourus.

En étant membre du GPFL, les producteurs conventionnels sont assurés d'obtenir un prix moyen pour leur production et un débouché puisque les contrats portent sur des quantités à livrer par le GPFL alors qu'en vendant leur production à la Veiling (criée flamande) le prix proposé peut parfois être plus élevé mais aussi beaucoup plus bas, permettant à peine de financer les coûts de transport.

Les grandes surfaces sont exigeantes et âpres en négociation. D'abord vis-à-vis du prix. Certains produits sont parfois achetés à des prix très bas. Ainsi Colruyt – qui comme on le sait «est le moins cher » aligne ses prix sur LIDL. Cette vente au rabais n'a heureusement lieu qu'autour de certains produits, sinon le prix est relativement stable. Le fait que les grandes surfaces passent des accords entre elles pour faire chuter les prix n'est pas une pratique connue selon l'orateur. Pour les produits bios, le prix est fixé à la semaine et est non négociable. Il est fonction de l'offre et de la demande.

Les grandes surfaces sont également exigeantes vis-à-vis de la qualité visuelle des produits. Les produits ainsi que leur conditionnement doivent être conformes (x courgettes dans chaque caisse, légumes d'un tel calibre, ...). De ce fait, le GPFL est très exigeant vis-à-vis de ces producteurs et refusent de travailler avec les producteurs qui ne se plient pas à ces règles de conformité.

Que font les producteurs des produits non conformes? Ils les vendent à la ferme éventuellement, ou les donnent à leurs bêtes si ils en ont, ou les donnent ou les jettent.

La traçabilité des produits est assurée car chaque boîte a un numéro qui correspond à un producteur.