

## PERFORMANCE 2024-2025

SHELL				
	22-23	23-24	24-25	100%
France	16,13%	23,45%	49,81%	2025
North America	13,87%	40,21%	23,39%	2028
Ibérique	19,60%	11,29%	11,56%	Plan d'action en cours
UK	51,58%	66,45%	74,35%	2025
Italie	52,43%	54,46%	54,04%	2027
Inde	-	0,19%	5,4%	Plan d'action en cours
<b>GROUPE</b>	<b>26,07%</b>	<b>30,53%</b>	<b>42%</b>	

Part de volume acheté sur la période 1 septembre 2024 – 31 août 2025

LIQUID				
	22-23	23-24	24-25	100%
France	16,42%	29,31%	25,18%	2028
North America	5,58%	1,83%	12,89%	2030
Ibérique	0,37%	0,25%	0,51%	Plan d'action en cours
UK	27,78%	45,05%	77,13%	2025
Italie	44,70%	26,61%	35,55%	2027
Inde	-	-	-	-
<b>GROUPE</b>	<b>11,56%</b>	<b>14,46%</b>	<b>16%</b>	

Part de volume acheté sur la période 1 septembre 2024 – 31 août 2025

## COMMENTAIRE SUR LA PERFORMANCE

**France** : La feuille de route et le dialogue continue auprès de nos fournisseurs ont permis d'afficher la belle performance sur les œufs coquilles, avec une variation de plus de 99% sur les volumes d'œufs hors cage. A la fin août 2025 Elior Restauration France était à 98% d'œufs hors cage coquille ce qui nous permet de dire aujourd'hui que l'objectif fixé par la roadmap a été atteint. Les 3 % restants correspondent à des situations spécifiques liées à des contrats et des partenariats locaux, qui reflètent l'importance accordée à l'ancrage territorial dans notre modèle d'affaires. Ces choix locaux s'inscrivent dans la continuité de notre feuille de route *Aimer sa Terre – Horizon 2030*.

**North America** : En 2025, les États-Unis ont été confrontés à une crise de grippe aviaire sans précédent, combinée à un contexte inflationniste qui a fortement bouleversé la filière œufs. Dans ce climat de tension sur l'offre et les prix, Elior North America a fait le choix de ne pas renoncer à ses engagements. Nous avons maintenu et même renforcé notre approvisionnement en œufs liquides hors cage, malgré les difficultés d'accès et la hausse des coûts, traduisant une volonté de continuer à avancer vers une alimentation plus durable. Dans le même temps, Elior North America décidé de réduire significativement la part des œufs coquille dans nos achats (-60% de volumes total d'œufs coquilles). Fidèles à la feuille de route du Groupe *Aimer sa Terre – Horizon 2030* la filiale a tenu à ne pas recourir aux importations hors des frontières américaines, privilégiant des filières locales et responsables. Enfin,

le Groupe a procédé à une mise à jour de la roadmap sur les Etats Unis pour tenir compte de ce nouveau contexte économique et social, tout en confirmant l'objectif : atteindre le 100 % d'œufs hors cage.

**Ibérique** : En 2025, Serunion a poursuivi une trajectoire fidèle à ses engagements en faveur du hors cage, mais sans progression significative par rapport à l'année précédente. Dans un contexte national où la transition demeure lente, freinée par la prédominance des élevages en cages et par des coûts de conversion encore très élevés, l'entreprise a néanmoins su préserver la cohérence de sa feuille de route RSE. La filiale a continué à privilégier les approvisionnements hors cage et à renforcer ses partenariats avec les producteurs locaux. Sur la période 2024-2025, les volumes d'œufs, tant liquides que coquille, ont été réduits de 8 à 14 %, illustrant une adaptation pragmatique aux réalités du marché. Parallèlement, Serunion travaille à l'élaboration d'une feuille de route réaliste et atteignable, en phase avec le rythme de transition du pays vers le hors cage et les conditions économiques actuelles. Cette dernière sera publiée à la fin de l'année 2025.

**UK** : Depuis mai 2025, Elior UK a atteint un taux de 95 % d'approvisionnement en œufs coquilles et liquides issus de filières hors cage, démontrant une performance remarquable et un engagement fort en matière de bien-être animal. Les 5 % restants sont principalement liés aux difficultés ponctuelles d'approvisionnement, dues aux épisodes de grippe aviaire et aux tensions persistantes sur le marché des œufs durables. Malgré ces contraintes externes, Elior UK se rapproche des 100 % et confirme sa volonté de maintenir sa transition vers un approvisionnement intégralement hors cage.

**Italie** : En Italie, Elior a enregistré une progression significative dans l'approvisionnement en œufs liquides hors cage, avec une variation de volumes de +32 % sur la période récente. Cette performance illustre la solidité de la stratégie déployée et l'engagement constant des équipes auprès des fournisseurs, afin de sécuriser des volumes durables malgré un contexte de marché tendu.

**Inde** : En Inde, la transition vers un approvisionnement durable en œufs connaît une avancée notable. Alors que la question de l'œuf hors cage s'impose progressivement comme un enjeu clé pour les acteurs de l'agroalimentaire dans le pays, le dialogue et la coopération avec les professionnels du secteur contribuent à accélérer cette dynamique. Dans ce cadre, nous avons consolidé cette année notre partenariat avec un fournisseur local stratégique. Par ailleurs, Elior India soutient cette évolution sans recourir à des crédits, affirmant ainsi un engagement autonome et résolu dans la réalisation de ses objectifs de durabilité.