

## MARCHÉS DE GROS FRANÇAIS

### La plaque tournante de l'approvisionnement des commerces de proximité

**N**otre modèle alimentaire est en pleine mutation : la transition écologique s'accélère ; les préoccupations sociétales poussent les détaillants à proposer plus de produits locaux, éthiques et durables ; les circuits courts se développent et la logistique urbaine pose également question. Premiers distributeurs de produits frais des bassins de production, les marchés de gros ont un rôle essentiel à jouer face à ces évolutions. Primeurs sur marchés, primeurs en magasin, commerces d'alimentation générale, grandes surfaces frais, etc., nombreux sont les acteurs du commerce de détail à s'y approvisionner. Ce mois-ci DFL vous présente les marchés de gros français, principale source d'approvisionnement des commerces de proximité.

#### Quel est leur rôle ?

L'intérêt croissant des citoyens pour l'assurance d'une origine des produits impose aux détaillants de revoir leur façon de s'approvisionner, en mettant résolument le cap sur davantage de proximité et de traçabilité. À l'interface entre la production et la distribution, les marchés de gros apportent une réponse à cette demande d'alimentation de proximité, mais pas seulement. Les marchés de gros sont d'abord des lieux réservés aux professionnels et auxquels les consommateurs finaux n'ont pas accès et où se confrontent l'offre et la demande. Ces marchés ont pour principaux objectifs d'organiser et de concentrer les activités des opérateurs et d'améliorer la productivité des circuits de distribution des produits agricoles et alimentaires. Cette libre concurrence et cette transparence bénéficient au commerce de proximité et aux producteurs indépendants. Les marchés de gros sont aussi des parcs logistiques et des plateformes

multimodales à vocation régionale, nationale et internationale, au service de l'approvisionnement alimentaire des villes. Ils sont des acteurs de la logistique urbaine et participent à l'organisation du transport des marchandises. Ils sont enfin des lieux de massification des marchandises permettant d'allotir du colis à la palette et d'avoir les opérateurs nécessaires à la réactivité des demandes.

#### Des marchés publics et privés

Les marchés de gros se divisent en marchés privés et en marchés d'intérêt national MIN. Le marché de Lyon Corbas est un marché privé qui est organisé en association syndicale libre ASL, où les opérateurs sont propriétaires de leurs locaux. Les marchés d'intérêt national MIN sont principalement gérés par des sociétés d'économie mixte SEM dont le capital est majoritairement détenu par des collectivités locales. Ils ont un statut particulier que leur ont accordé les pouvoirs publics en 1953. Par exemple, la SEMMARIS a pour mission d'exploiter et de gérer le marché de Rungis, de commercialiser ses ensembles immobiliers et de veiller à son rayonnement. Certains marchés d'intérêt national sont gérés par des régies municipales comme le MIN de Châteaurenard ou celui de Cavaillon. 25 marchés de gros adhèrent à la Fédération des marchés de gros de France FMGF dont un marché de gros localisé à Bruxelles et un marché de gros à l'île de La Réunion.

#### Où se trouvent-ils ?

Stratégiquement localisés à proximité des villes et des voies de communication rapides, les marchés de gros sont ouverts à toutes les formes de distribu-



Sur quels marchés de gros acheter des fruits et légumes ? : Agen, Angers, Avignon, Bordeaux, Caen, Cavaillon, Châteaurenard, Grenoble, Lille, Lyon Corbas, Marseille, Montauban, Nice, Montpellier, Nantes, Perpignan, Rouen, Rungis, Saint-Étienne, Strasbourg, Toulouse et Tours, sans oublier Bruxelles

tion alimentaire (marchés physiques, entrepôts, livraisons, transformations, etc.). Ils offrent à tous les professionnels des métiers de bouche et de l'horticulture, des infrastructures et des services proches de leur clientèle et adaptés en permanence pour répondre à leurs besoins.

Si certains marchés de gros sont spécialisés en fruits et légumes, comme les marchés de Lyon ou de Châteaurenard, d'autres, comme le marché de Toulouse, proposent également viandes et produits carnés, produits de la mer, produits laitiers, gastronomie, fleurs et plantes et autres produits non alimentaires.

Sur ces marchés de gros, les ventes peuvent être réalisées par des grossistes ou par des producteurs. La France compte environ 900 grossistes en fruits et légumes. Tous ne sont pas installés sur des marchés de gros.

#### Les grossistes, une grande réactivité avant tout

Le grossiste construit une gamme à partir des fruits et légumes sélectionnés chez ses fournisseurs, qui peuvent être des producteurs, des coopératives, des expéditeurs ou des importateurs. Il achète « en masse » des lots de marchandise – produits présentant les mêmes caractéristiques : fournisseur, origine, catégorie, calibre, variété, emballage – qu'il trace, contrôle,

stocke, puis fractionne, et pour certains, qu'il livre à ses différents clients (magasins spécialisés, grande distribution, restauration hors domicile, etc.). Il doit pouvoir proposer « le bon produit, au bon moment, au bon endroit ».

Pour que sa gamme soit complète en toute saison, il doit entretenir une relation étroite avec ses fournisseurs. Il a à cœur de rendre accessible une large gamme de produits et de faire gagner du temps à ses clients grâce notamment à la digitalisation des commandes et des facturations.

Trois familles se partagent le chiffre d'affaires du commerce de gros en fruits et légumes : les grossistes sur carreau (ou sur marché de gros) avec 49 %, les grossistes à service complet GASC avec 47 % et les « grossistes-détaillants » avec 4 %. L'Union nationale du commerce de gros en fruits et légumes (UNCGFL) est leur porte-parole et représentant.

## Pourquoi se rendre sur un marché de gros ?

Pour un détaillant, réaliser ses achats sur un marché de gros présente de nombreux intérêts. Cela permet de choisir un produit adapté à ses besoins qui répondra aux attentes de sa clientèle. Si l'immense majorité des transactions commerciales sont aujourd'hui réalisées par téléphone ou par mail, rien ne remplace le fait de pouvoir voir, toucher, sentir et/ou goûter un produit. Circuler sur le carreau permet justement de comparer les offres en termes de prix, de qualité, de présentation, etc., et de pouvoir bénéficier de conseils sur place !

Certains marchés de gros offrent aux restaurateurs, détaillants ou grossistes, la possibilité de retrouver l'ensemble des produits agroalimentaires (fruits et

légumes, viandes, produits laitiers, etc.). De plus, être régulièrement au contact direct de la production permet d'anticiper les manques ou les surplus à venir sur certains produits. Cela peut être intéressant pour limiter les fluctuations de prix à l'achat, en s'engageant sur une période ou pour éviter les ruptures.

Les échanges avec les vendeurs permettent de se tenir informé des dernières tendances en matière de variétés, de modes de culture, etc., et donc, de faire évoluer constamment ses assortiments. Par ailleurs, les consommateurs sont demandeurs de toujours plus de transparence et d'informations concernant la production. En échangeant avec ses fournisseurs, il est plus simple de renseigner ensuite un client. Enfin, les marchés de gros contribuent également à lutter contre le gaspillage alimentaire en développant la solidarité, via les dons des grossistes et producteurs aux acteurs de l'insertion (banques alimentaires, A.N.D.E.S, Potager de Marianne, etc.). Ils organisent également le tri et la valorisation des déchets (emballages, bois, végétaux).

## Le prix des fruits et légumes

Comment savoir si on achète un produit au bon prix ? Il existe des cotations pour chaque produit et pour chacun des stades de la filière – production, marché de producteurs, expédition, import, grossistes, détail. Par exemple, il peut être intéressant de suivre les cotations de la salade établies sur le carreau du MIN de Châteaurenard qui est la principale zone de production hivernale. Ces cotations sont réalisées par le RNM, piloté au niveau national par l'établissement public FranceAgriMer. La collecte

## INDICATEUR DE MARCHÉ

Pour les fruits et légumes, le réseau des nouvelles des marchés RNM détermine chaque jour ouvré un indicateur de marché, calculé à partir des cotations établies au stade expédition. Il correspond à une moyenne de prix, pondérée par une estimation des volumes mis en marché.

Lorsque l'indicateur de marché d'un produit révèle une situation de prix expédition anormalement bas pendant deux ou cinq jours ouvrés consécutifs selon le produit, ce produit est considéré en situation de crise conjoncturelle.

<https://rnm.franceagrimer.fr/>

d'informations est réalisée en région par des équipes d'enquêteurs conjoncturistes.

Les fluctuations de prix peuvent être importantes en fruits et légumes, notamment pour les produits saisonniers. Très régulièrement, certains produits rentrent d'ailleurs en crise conjoncturelle. Ces informations sont importantes à prendre en compte dans la constitution du prix des détaillants.

## Des marchés de gros en mutation

Les marchés de gros doivent sans cesse se repenser pour s'adapter aux évolutions de la filière fruits et légumes. Les réponses apportées sont :

- La digitalisation : elle permet notamment de gagner en productivité sur les tâches administratives (gain de temps sur les facturations), d'améliorer la traçabilité des produits ou encore de multiplier les canaux de vente et de faciliter la prise de commande.

- La réduction des émissions de CO<sub>2</sub> par la logistique : le maillage territorial stratégique des marchés de gros et la mise en place de tournées de livraisons par les grossistes décongestionnent les voies avec un impact direct sur l'environnement. Le dernier kilomètre – étape finale du processus de livraison des marchandises vers le lieu de destination indiqué par le client – est un des défis majeurs en termes de logistique et est également optimisé grâce à ces livraisons coordonnées. En comparaison, une livraison réalisée par un seul poids lourd permet de drastiquement diminuer les émissions de CO<sub>2</sub>, le bruit et la congestion des voies entraînées par une flotte de véhicules légers.

- La sécurisation des clients avec une qualité sanitaire irréprochable : afin de répondre aux attentes de leurs clients, certains grossistes choisissent de s'engager au-delà des obligations réglementaires dans des démarches telles que FeL PARTENARIAT® ou FeL' Excellence. ■

CLÉMENT AUBERT

	Grossistes sur carreau (ou sur marché de gros)	Grossistes à service complet GASC
Principaux clients	Détaillants en magasin ou marchés de plein vent (90 % de leur chiffre d'affaires)	Restauration collective et commerciale et grande distribution
Caractéristiques	Vente de gré à gré (formation du prix en libre-échange) Forte réactivité avec les producteurs et leurs clients Unité de vente principale : colis (peu de barquettes)	Plateformes multifrais Contractualisation avec les producteurs Livraison des produits chez leurs clients
Points forts	Diversité de l'offre en termes d'espèces, de calibres et de maturités. Certains sont équipés en chambres de mûrissement pour proposer les fruits comme les mangues ou les poires à maturité idéale.	Capacité de répondre à des appels d'offres de marchés publics pour la restauration hors domicile et proposition de services complémentaires (théâtralisation des points de vente) Entrepôt multifrais avec une large gamme (4 <sup>e</sup> gamme, produits de la mer, viandes...)

Tableau 1 : Caractéristiques des grossistes sur carreau et des grossistes à service complet

## LA DÉMARCHE FEL PARTENARIAT®, UNE DÉMARCHE VOLONTAIRE

C'est une démarche commune aux métiers de l'expédition-exportation, l'importation et le commerce de gros, spécifique aux fruits et légumes et agréée par une convention DGCCRF. Les fédérations professionnelles UNCGFL – commerce de gros, ANEEFEL – expéditeurs-exportateurs et CSIF – importateurs sont garantes de la bonne application de la démarche.

L'entreprise s'engage à mettre en œuvre les moyens et procédures détaillés dans cette démarche et couvrant quatre champs de responsabilité : Qualité (normalisation), Hygiène, Sécurité (pesticides et contaminants) et Traçabilité.

Pour garantir la qualité des produits, les entreprises FeL PARTENARIAT exercent un suivi continu de leurs fournisseurs : contrôle des approvisionnements à la réception en vérifiant le respect des normes de qualité et en enregistrant la traçabilité. Choisir un fournisseur FeL PARTENARIAT apporte la garantie de la mise en œuvre d'un contrôle efficace des produits.

<https://felpartenariat.eu/>