Le marché de gros

Le grossiste centralise une large gamme de produits de qualité et de provenances variées. Il constitue de ce fait un maillon central dans la chaîne de la distribution. Il compose son assortiment pour répondre aux besoins et demandes spécifiques des détaillants de toutes catégories et de toutes tailles, des collectivités et des restaurateurs. Par exemple, l'opérateur de gros en poissons, crustacés, coquillages est apte à livrer tous les jours, dans un excellent état de fraîcheur, plusieurs centaines de références de produits d'origines très différentes, en optimisant la logistique de distribution. Pour chacun de ces produits de la filière pêche et aquaculture, il peut à la demande fractionner les lots, c'est-à-dire livrer des quantités relativement petites. L'existence de ce stade de gros permet de concilier les exigences de qualité et de fraîcheur avec celles du transport massif et économique.

La fonction grossiste peut revêtir deux formes :
• une forme indépendante : c'est le grossiste classique qui a pour clients ou fournisseurs des opérateurs qui ne lui sont liés ni par le capital ni par l'autorité ;
• une formule intégrée, quand une même autorité possède et gère les magasins de détail et l'entrepôt de gros - c'est le cas de la plupart des succursalistes et enseignes de grande et moyenne surface (GMS) qui disposent alors d'une plateforme de distribution.

Les marches d'intérêt national

Principaux lieux de rassemblement des grossistes, les marches d'intérêt national (min) sont des marchés clos où se déroulent les transactions autres que la vente au détail sur les produits alimentaires frais. Ils ont été créés par les pouvoirs publics afin de moderniser le commerce de gros, clarifier les transactions, favoriser la concurrence, alléger les coûts de distribution et accroître la surveillance de la qualité et des prix. Il existe 18 min de consommation en France, le plus réputé et le plus grand dans le monde étant celui de Rungis (Val-de-Marne). Les opérateurs présents sur un min sont des grossistes, des producteurs agricoles ou des importateurs. Les clients sont des détaillants sédentaires ou non, des restaurants privés ou collectifs, des comités d'entreprises et, de manière exceptionnelle, des centrales d'achat de la grande distribution. Cette unité de lieux, de temps et de personnes, permet l'approvisionnement du commerce de proximité.

EN CHIFFRES

Quelques chiffres évocateurs montrent le poids économique des min.

2 200 opérateurs permanents participent à l'activité de ces marchés ainsi que 4 000 producteurs ;
5 millions de tonnes de produits alimentaires sont vendus chaque année à 59 000 acheteurs.
Cette activité commerciale dégage 12 milliards de chiffre d'affaires et emploie plus de 25 000 salariés.
Les min représentent aujourd'hui environ 35 % du marché des produits alimentaires.
Le développement de la grande distribution n'a pas fait reculer la position des min sur le marché alimentaire français.

Le min de Paris-Rungis est certainement le plus emblématique. Il regroupe 140 entreprises, enregistre 7,2 milliards d'euros de chiffre d'affaires représentant 10 à 20 % de la commercialisation des produits frais consommés en France. C'est le plus grand marché de gros de produits frais du monde

TÉMOIGNAGE

Gilles LACHARME

de la Semmaris, organisme gestionnaire de Rungis

Les emplois à Rungis, c'est 12 000 emplois qui se trouvent essentiellement chez les grossistes dans toutes les filières : produits carnés, produits de la mer, produits laitiers, traiteurs, fruits et légumes...
Les emplois se répartissent à raison de 50% pour les emplois commerciaux autant chez les grossistes sur carreaux que chez les importateurs, 40% pour les emplois de logistique et 10% sont des emplois qui assurent la transformation des produits (découpe carnée, filetage des poissons, affinage et découpe pour les fromages).
Les salariés peuvent être amenés à travailler chez un grossiste ou chez un courtier.
Les grossistes sont de grosses PME, allant même jusqu'à 250 salariés. Il est donc possible d'y «faire carrière». L'exemple classique est de commencer comme «commis basculeur» (celui qui va porter la marchandise dans le véhicule du détaillant). L'exercice de ce métier, qui permet d'acquérir une bonne connaissance de la clientèle, peut permettre d'évoluer vers les métiers de la vente. L'embauche, un peu par tradition, se fait souvent au bas de l'échelle mais les progressions sont intéressantes.
Le salarié devient vite un spécialiste du produit : il connait ses acheteurs et lui-même sait auprès de quel producteur s'approvisionner. Sur le marché de gros un vendeur est aussi souvent un acheteur.
A Rungis, pour un poste équivalent, les salaires sont environ 15 à 20% plus élevés que dans d'autres filières. En début de carrière, le niveau de rémunération se situe plutôt à 20% au-dessus du smic.
Il est vrai que les contraintes de travail le justifient : le décalage horaire (travail de nuit), le froid (souvent 4 à 8°), le stress lié à la rapidité des transactions et la nécessité de ne pas commettre d'erreurs dans son approvisionnement... de grosses sommes sont en jeu !
La profession a une pyramide des âges qui vieillit et il y a un fort besoin de renouvellement.

Note : Pour visiter le min de Rungis, s'incrire sur le site internet : visiterungis.com.
Les visites se font tous les jeudis.