

Quelles perspectives d'évolution pour le marché de Rungis ?



Rungis Marché International

Le marché d'intérêt national (Min) de Rungis est le plus important marché de gros de produits frais au monde. Cependant, en raison de la fragilité de ses débouchés, en particulier du commerce de détail indépendant, un recul progressif de ses activités classiques d'approvisionnement est à prévoir. Sa fonction logistique devrait par contre se renforcer et se sophistiquer au fil des ans.

Le déménagement des halles de Paris et la création du marché d'intérêt national (Min) de Rungis ont été actés par décret en 1962. Dans les faits, le marché ouvre en 1969 et les produits carnés, jusqu'alors installés à la Villette, rejoignent Rungis en 1973. Quarante ans après, Rungis est devenu le plus important marché de gros de produits frais au monde.

Un pôle économique majeur du Sud francilien

Situé à 7 km de Paris, à proximité immédiate de l'aéroport d'Orly, il s'étend sur 230 hectares, emploie plus de 12 000 salariés au sein de 1 200 entreprises et a réalisé en 2009 un chiffre d'affaires de 7,6 milliards d'euros. Depuis sa création, le Min est géré par une société d'économie mixte, la Semmaris, dont le capi-

tal était historiquement composé d'actionnaires publics (État, ville de Paris, département du Val-de-Marne, Caisse des dépôts et consignations). En 2007, le capital a été ouvert à une fondrière privée, Altaréa, qui détient aujourd'hui plus du tiers des parts, diminuant d'autant le poids du public. Dans une étude récente sur les enjeux de la production et de l'approvisionnement alimentaires en Île-de-France [TOULALAN 2012], le Ceser⁽¹⁾ Île-de-France fait remarquer que la Région Île-de-France est absente de cet actionnariat. Le chiffre d'affaires provient avant tout de la commercialisation des produits alimentaires (87 %), qu'elle soit réalisée par des grossistes (5,5 milliards d'euros), par des sociétés travaillant

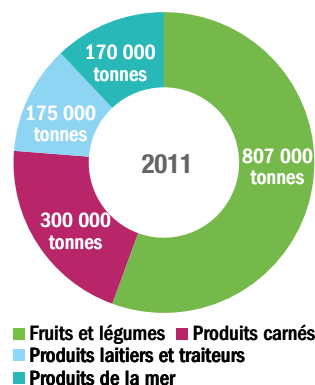
L'étude d'un modèle économique

Dans le cadre de leurs travaux sur le territoire Orly-Rungis-Seine amont, l'IAU îdF et l'établissement public d'aménagement (Epaorsa) ont souhaité mener une réflexion spécifique sur le marché d'intérêt national (Min) de Rungis, pôle économique majeur du sud de l'Île-de-France. Un consultant, AND International, expert sur les filières agricoles et agro-alimentaires, a été missionné pour mener une étude permettant de clarifier les avantages et les inconvénients du modèle économique représenté par le Min de Rungis pour l'approvisionnement de l'Île-de-France, et de répondre à la question de la pérennité de ce modèle, notamment dans la perspective de la suppression du périmètre de protection.

dans l'import-export (1,1 milliard d'euros), des centrales d'achats et entrepôts (moins de 500 millions) ou par les producteurs vendant directement sur le marché (31 millions). Le reste de l'activité du marché correspond aux différents services offerts sur la plate-forme, transports ou autres services, qui ne représentent que 13 % du chiffre d'affaires total, mais mobilisent un tiers des entreprises et des emplois.

(1) Conseil économique, social et environnemental régional, rapport préparé par Maurice TOULALAN, mars 2012.

Répartition des arrivages



La fonction logistique du Min

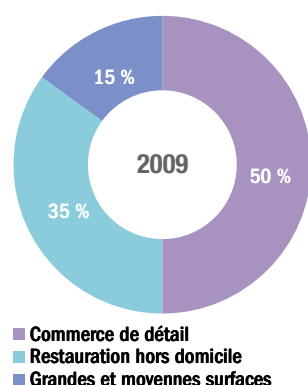
La situation et la desserte routière et ferrée du Min en font un lieu de logistique idéal, assurant la fonction de plate-forme de dégroupage qui permet une rationalisation des flux entre les zones de production et les bassins de consommation, exerçant un impact moindre sur l'environnement. Cette attractivité du Min grâce à sa fonction logistique semble démontrée par le fait que de nombreux opérateurs de type sociétés d'import-export, de centrales d'achats de grandes enseignes de distribution ou encore de grands groupes alimentaires ont choisi de s'y implanter. Le marché assure également un rôle d'importateur/exportateur, ciblé sur les pays d'Europe du Nord.

Cependant, bon nombre d'opérateurs soulignent que, si la logistique amont fonctionne très bien, des progrès peuvent être réalisés sur la distribution vers Paris par le développement et l'amélioration de l'organisation des livraisons.

Le Min constitue donc un lieu apte à concentrer les innovations en termes de livraison (service qui s'est largement développé ces dernières années) et de logistique amont (fret ferroviaire).

(2) La 4^e gamme correspond aux fruits et légumes frais crus prêts à l'emploi, la 5^e gamme aux fruits et légumes cuits prêts à l'emploi.

Répartition des ventes par type de débouchés en valeur



Commerces indépendants et restauration, principaux débouchés du Min

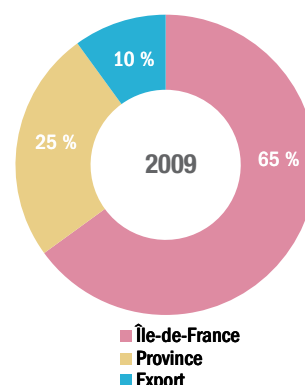
Les fruits et légumes représentent la plus large part des arrivages du marché, avec 56 % des tonnages, viennent ensuite les produits carnés (21 %), les produits de la mer (12 %) et les produits laitiers et traiteurs (12 %), l'horticulture occupant une place négligeable.

En 2011, près de 1,5 million de tonnes de produits alimentaires ont transité par le Min, près de la moitié sont des produits importés venant compléter la production des filières françaises : forte part d'importation pour les fruits et moindre pour les légumes, significative pour les viandes ovines et bovines, plus limitée pour la volaille ou le porc, peu importante pour les produits laitiers.

D'après les estimations réalisées pour 2009 par la Semmaris sur les ventes hors export, la moitié des ventes du Min est destinée au commerce de détail indépendant et aux marchés forains (primeurs, poissonneries, boucheries), 25 % à la restauration hors domicile (commerciale principalement, et collective dans une moindre mesure) et 15 % aux grandes et moyennes surfaces. La part de ces dernières englobe :

- les achats directs de magasins qui n'ont pas recours à leur centrale d'achat,
- les achats des petits supermarchés de centre-ville, souvent en franchise,

Répartition des ventes par zone géographique en 2009



- des achats spécifiques de centrales d'enseignes localisées sur le Min, par exemple, des fruits et légumes pour Auchan ou des produits de la mer pour Leclerc,
- des achats de la centrale d'achat de Métro, également implantée sur le Min.

Un rôle essentiel dans l'approvisionnement de l'Île-de-France en produits frais

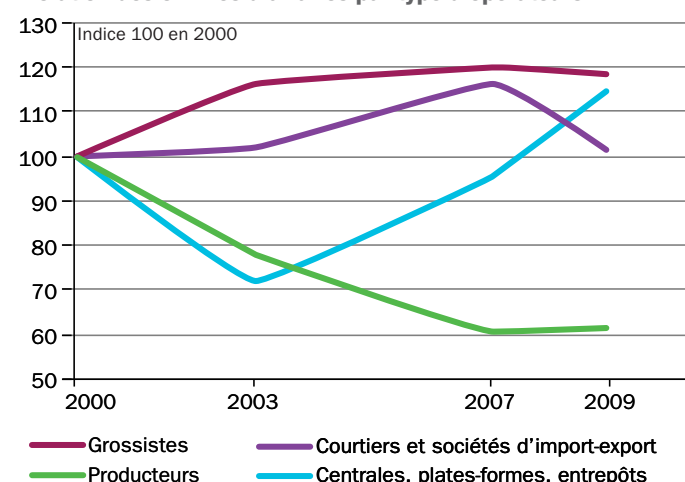
Le rôle du Min de Rungis dans l'approvisionnement du bassin de consommation francilien est fondamental. D'après les estimations d'AND International, ses arrivages représentent environ 40 % des fruits et légumes consommés en Île-de-France, près de 30 % des produits de la mer, environ 20 % des produits carnés et entre 5 % et 10 % des fromages. Le Min de Rungis constitue donc la source d'approvisionnement principale du

commerce de détail indépendant, sédentaire ou nomade (taux de pénétration estimé à 80 %), et son poids est très significatif dans les achats des restaurateurs (35 %). Il assure pour la grande distribution une fonction de complément d'approvisionnement, dans une logique de spécialités ou de dépannage. Par ailleurs, le marché remplit une fonction de lieu d'innovation. En témoigne le développement des ventes de produits biologiques, la transformation légère des produits bruts comme le filetage des poissons, les quatrième et cinquième gammes pour les fruits et légumes, la découpe des fromages ou bien les produits traiteurs, ou la distribution de productions moins traditionnelles comme les sushis ou la viande hallal. Cependant, concernant la transformation, il ne peut s'agir que de transformations légères, étant donné le déplacement important qui a eu lieu des industries agroalimentaires vers les bassins de production. Par ailleurs, d'autres formes de vente comme la vente en ligne se développent.

De réels atouts compétitifs pour le Min de Rungis

L'analyse des données financières et les enquêtes auprès d'un échantillon représentatif d'entreprises présentes sur le Min montre que les grossistes ont une situation stable en termes de chiffre d'affaires et d'effectifs sur

Évolution des chiffres d'affaires par type d'opérateurs



la dernière décennie, et ce malgré une croissance limitée. Le constat est celui d'une bonne gestion des entreprises, reposant sur la conjugaison de quatre équilibres : la maîtrise des charges et des coûts, le maintien de la masse salariale, la stabilité des outils à un bon niveau technique et une bonne rentabilité des capitaux. Toutefois, l'évolution des résultats économiques varie significativement selon les types d'opérateurs.

Les principaux atouts compétitifs des opérateurs du Min par rapport à leurs concurrents directs (magasins de *cash and carry* comme Métro) et circuits concurrents (grande distribution) sont la largeur et la profondeur de gamme, la mise en concurrence perpétuelle aboutissant à une bonne compétitivité en prix, la traçabilité et la sécurité sanitaire des produits, le développement de services de livraison.

De plus, la mise à niveau régulière des outils a contribué au maintien de l'attractivité du marché, qu'il s'agisse de mises aux normes de bâtiments, de restructuration de locaux (rénovation du pavillon de la marée et modernisation des bâtiments des fruits et légumes) ou bien le développement des activités logistiques.

En fait, la principale faiblesse du Min réside dans la fragilité de ses débouchés, qui varient selon les produits et circuits de distribution. Le commerce de détail montre une bonne tenue pour ce qui concerne les primeurs avec des parts de marchés stables depuis les années 1980. Les parts de marché des boucheries et des poissonneries se sont fortement réduites sur longue période, mais leur déclin ralentit à partir du début des années 2000. La restauration hors domicile constitue un débouché favorable pour la viande et les produits de la mer, avec une bonne stabilité. Enfin, les marchés forains constituent un débouché significatif pour les fruits et légumes et les produits de la mer, en lent déclin pour les fruits et

légumes, stable pour les produits de la mer.

Principaux concurrents du Min

Les principaux concurrents du Min sont les magasins de la chaîne Métro, dont les meilleurs atouts sont les horaires d'ouvertures, la localisation et les tarifs permis par leur puissance d'achat. Cependant, si Métro propose un assortiment important en termes de familles de produits, le choix est relativement étroit au sein de chacune d'elles. Ainsi, pour les détaillants spécialisés (bouchers, poissonniers, primeurs), tirant leur force de la largeur ou de l'originalité de la gamme proposée à leurs clients, Métro ne peut constituer qu'un lieu de dépannage, mais en aucun cas un fournisseur unique. Pour la viande, le conditionnement sous vide pratiqué chez Métro ne permet pas aux professionnels d'apprécier sa qualité. Quant au service de livraison, il suppose que l'acheteur se déplace, alors que le pavillon de la viande fournit un service souple et bon marché, d'acheteurs, de livreurs et de facturation. Sur le secteur de la boucherie, le Min est également concurrencé par l'approvisionnement en direct, depuis les abattoirs qui mettent aussi en œuvre d'importants moyens de prospection.

Le carreau des producteurs d'Île-de-France

Le carreau s'est installé en 2004 sur 3300 m² de surfaces de vente. Aujourd'hui, une soixantaine de producteurs viennent y écouler leurs marchandises en direct. Ils pratiquent une vente dite « sur le carreau », où acheteurs et vendeurs négocient les prix de gré à gré, en face à face. Ces ventes représentent 1 % du chiffre d'affaires du Min dans le secteur des fruits et légumes. Si l'on rapporte ces chiffres aux activités de maraîchage et d'arboriculture présentes en Île-de-France, on estime qu'environ 13 % des exploitations utilisent le carreau du Min.



40 % des fruits et légumes consommés en Île-de-France transitent par le Min de Rungis.

Le modèle économique du Min de Rungis

Forces	Faiblesses
- Localisation : à 7 km de Paris, au croisement de 2 autoroutes et proche de l'aéroport + desserte ferroviaire => fonction de hub. - Renommée internationale et historique, image de qualité. - Taille exceptionnelle : capacité de livrer une zone de chalandise large / Nombre d'opérateurs : multi-produits, segmentation. - Effet marché : inertie / mise en concurrence des opérateurs = attractivité de l'offre / largeur et profondeur de gamme, fraîcheur / réactivité des grossistes / services => effet « cluster ». - Gestion du site : sécurité / propreté / investissements / contrôles. - Dimension et statut institutionnel.	Activité des grossistes - Faiblesse de la position intermédiaire du grossiste. - Difficultés de recrutement (horaires...). - Taille des entreprises. Min - Fin du périmètre de protection. - Péage (mais limité : la recette liée au péage est équivalente à moins de 0,2 % du CA des grossistes). - Pression de contrôle plus importante. - Moins pratique que Métro pour les restaurateurs : horaires restreints / éloignement. - Espace contraint.
Opportunités	Menaces
Activité des grossistes - Développement de la transformation (tranchage, traiteur, filetage). - Développement des services aux acheteurs (livraison). - Actions d'animation pour l'exportation. Min - Fonction de hub décuplée si durcissement des contraintes sur l'optimisation des flux de marchandises sur la capitale (mutualisation des livraisons, livraisons non polluantes par véhicule électrique,...). - Développement du fret ferroviaire : Rungis comme point de passage obligé pour les productions du Sud de l'Europe. - Développement des fonctions logistiques du Min (entrepôts, centrales). - Développement des services aux acheteurs.	Activité des grossistes - Déclin des débouchés traditionnels des opérateurs du Min. - Développement de la concurrence. - Contraintes administratives croissantes (ex : contractualisation). Min - Risque lié à une évolution vers une mauvaise gestion. - Tertiairisation des activités de la Semmaris. - Crise d'image.

Source : AND International, le modèle économique du Min de Rungis et ses perspectives d'évolution, juin 2011.



Laurent Mignaux / METL-MEDEL

Le Min de Rungis emploie plus de 12 000 salariés au sein de 1 200 entreprises réparties sur 230 hectares.

Vers davantage de transformation et de logistique

On a vu que la fragilité du Min tenait principalement à celle de ses débouchés. Le déclin des circuits traditionnels du Min, engagé il y a plus de trente ans, se poursuit, bien qu'à un rythme ralenti. Les arrivages en baisse significative du Min depuis dix ans sont le reflet de ce mouvement. Parallèlement, les entreprises se sont concentrées et ont recherché une meilleure valorisation, au travers notamment des services de livraison ou de la transformation dont le développement devrait se poursuivre. Un nouveau bâtiment devrait d'ailleurs être dédié à ce type d'activité.

Les projections réalisées par le bureau d'étude à horizon dix ans, qui intègrent le scénario d'une suppression du périmètre de protection, mettent en évidence un déclin de l'activité des grossistes du Min, mais qui n'aboutira pas à une rupture radicale.

Parallèlement, de nouvelles formes d'activités axées sur la fonction logistique du site se développent. Elles peuvent donner lieu à différentes interprétations quant à leur rôle d'intérêt collectif, entre une lecture exclusive du Min de Rungis comme marché de gros alimentaire, plutôt en déclin, et une lecture plus ouverte du marché comme plateforme logistique spécialisée et créateur d'un service complémentaire en croissance.

Enfin, l'étude d'AND International fait ressortir que l'hypothèse d'une création d'un deuxième marché multiproduits au nord

de Paris ne tient pas, au regard de la complexité et du coût de la mise en œuvre d'un tel projet. Ce point est confirmé par l'analyse comparative de l'organisation des marchés de gros menée à Londres, Madrid et Munich,

qui a notamment montré que les modèles convergent vers le site unique ou du moins, la concentration maximale des sites.

Carole Delaporte ■

d'après une étude d'AND International

La fin annoncée du périmètre de protection

La loi a établi autour de chaque Min un périmètre de référence qui correspond à une zone de superficie variable (commune, département...) à l'intérieur de laquelle est interdite la commercialisation, à titre autre que de détail, de certains produits « de référence », produits périssables de première nécessité, dont la liste est fixée pour chaque marché par décret ministériel. L'objet de cette réglementation était, à l'origine, de promouvoir la permanence d'un marché pour les produits périssables, condition de libre concurrence au stade de gros et de maintien du commerce indépendant dans les centres-villes. Elle visait également à protéger les opérateurs du Min de la concurrence éventuelle d'opérateurs installés à proximité, et à favoriser l'installation des opérateurs sur le Min. Cependant, dès le départ, des dérogations étaient possibles*.

Le périmètre de référence du Min de Rungis est précisé par le décret n° 2003-492 du 10 juin 2003. Il englobe Paris intra-muros, la petite couronne et une partie des départements de l'Essonne, des Yvelines, du Val-d'Oise, et de Seine-et-Marne. L'installation de grossistes était strictement interdite jusqu'à récemment dans les communes limitrophes du Min (périmètre de référence positif) et soumise à dérogation dans le reste du périmètre (périmètre « négatif » délimité par Meaux à l'est, Melun au sud, Versailles à l'ouest et Paris intra-muros).

La loi du 13 juillet 2010 relative aux réseaux consulaires, au commerce, à l'artisanat et aux services crée une nouvelle brèche dans ce dispositif en levant l'interdiction d'implantation pour les grossistes d'une surface de vente inférieure à 1 000 m².

En conclusion, on peut dire que la protection apportée par le périmètre est quasiment caduque. Le dispositif ne peut plus empêcher le développement de la principale forme de concurrence : le *cash and carry*. Selon les simulations à dix ans faites par le bureau d'études, la suppression du périmètre de protection entraînerait le développement de cette forme de distribution, aujourd'hui essentiellement portée par le groupe Métro, et amoindrirait l'activité du Min, mais pas au point de le déséquilibrer.

* On compte actuellement 11 magasins *cash and carry* (Métro et Promo Cash pour les deux principales enseignes) en Île-de-France depuis les années 1990. À titre d'exemple, l'installation du premier Métro à Vitry-sur-Seine avait été validée par les autorités car le grossiste allemand s'était engagé à s'approvisionner à Rungis pour ses produits frais.

Pour en savoir plus

- AND INTERNATIONAL, *Le modèle économique du Min de Rungis et ses perspectives d'évolution*, juin 2011.
- BIASI (DE) L., FAGUER É., THÉVENOT L., « Nourrir 12 millions de Franciliens : un défi au quotidien », *Note rapide*, n° 535, IAU îdF, février 2011.
- COLLIN Y., *Le défi alimentaire à l'horizon 2050*, rapport d'information n° 504, Sénat, 18 avril 2012.
- TOULALAN M., *Les enjeux de la production et de l'approvisionnement alimentaires en Île-de-France, dans quelle mesure la production alimentaire régionale peut-elle répondre aux besoins des Franciliens ?* Rapport du Conseil économique, social et environnemental régional, mars 2012.

Directeur de la publication

François Dugeny

Directeur de la communication

Frédéric Theulé

Rédactrice en chef

Marie-Anne Portier

Maquette

Vay Olivier

Diffusion par abonnement

80 € par an (≈ 40 numéros) - 3 € le numéro

Service diffusion-vente

Tél. : 01 77 49 79 38

www.iau-idf.fr

Librairie d'Île-de-France

15, rue Falguière 75015 Paris

Tél. : 01 77 49 77 40

ISSN 1967 - 2144



INSTITUT
D'AMÉNAGEMENT
ET D'URBANISME
ÎLE-DE-FRANCE