

Les Produits Carnés

30 ans de fidélité



16 Janvier 1973

Quatre ans après le déménagement des halles de Paris en février 1969, les professionnels des produits carnés rejoignent le site de Rungis, le 15 janvier 1973, suite à l'abandon du projet de La Villette.

Accueillir quasiment du jour au lendemain plus d'une centaine d'entreprises ne fut pas chose aisée : il fallait promptement recréer un outil de travail commercial et logistique d'envergure. Sur des terrains rapidement acquis, de nouveaux bâtiments - répondant à la tendance " grandes salles " de l'époque - furent construits pour permettre aux grossistes de reprendre leur activité.

Depuis cette époque, le secteur des produits carnés a suivi, d'une part l'évolution des normes imposées en matière de sécurité alimentaire, d'hygiène et de traçabilité et d'autre part la demande des clients.

Aujourd'hui l'ensemble de ces bâtiments entièrement rénovés permet une vraie mise en valeur des produits vendus. Il assure pleinement son rôle de confrontation de l'offre et de la demande et participe au développement et à l'expansion de nouveaux services : livraisons, secondes découpes, préparations de commandes...

Mais, la marche vers l'excellence ne s'arrête pas. Sous l'impulsion de la SEMMARIS, de nouveaux projets sont en élaboration : affectation du pavillon V2P aux entreprises de service liées aux viandes de boucherie, rénovation du pavillon de la volaille, ou encore modernisation des installations des grossistes en viande porcine.



Les halles à Paris



Pavillon de la triperie à Rungis en 1975



Pavillon de la viande à Rungis en 2003

16 Janvier 2003

30 ANS DE CONSTANTE AMÉLIORATION DE L'OUTIL DE TRAVAIL

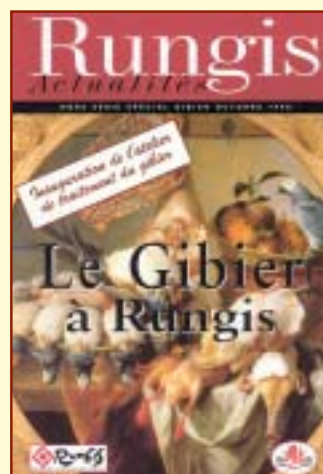
Le pavillon de la volaille fut le premier à bénéficier des actions de modernisation. Dans les années quatre-vingt, afin de mieux préserver les produits, le pavillon fut entièrement mis sous froid. Un anneau de froid, ceinturant le bâtiment, était également créé pour maintenir la température dans la partie logistique de l'activité (approvisionnement, désapprovisionnement).



A l'orée des années 90, un important projet aboutit à moderniser **le secteur de la découpe porcine**. Une double restructuration eut alors lieu. Elle fut d'abord technique, en dotant les grossistes de bâtiments modernisés, sous froid et plus pratiques ; mais également commerciale : le regroupement d'entreprises fut favorisé afin de donner naissance à des opérateurs plus solides dans une filière très disputée.

La rénovation du **pavillon de la triperie** sonna le glas des "grandes salles" au profit de l'individualisation des magasins qui responsabilisait le grossiste dans son propre espace commercial. Ce projet concrétisait l'application de toutes les normes sanitaires voulues au niveau européen : usage de la méthode HACCP, mise en place de circuits "propres"...

A la même époque, **le centre de valorisation du gibier** commençait son activité. Créé afin d'optimiser le contrôle des animaux issus des chasses par les services vétérinaires, ce centre apportait sa pierre à l'édification d'une filière spécifique et fiable de ces produits en France. Il soulignait aussi la capacité du Marché à développer des outils de travail spécifiques pour des produits de moindre tonnage et plus particuliers.



Enfin, en 2000, ouvrait **le nouveau pavillon V1P** regroupant les grossistes en viande de boucherie. Ce bâtiment reflète l'optimisation des tendances développées les années précédentes.

L'approvisionnement en viande, la réception, la pesée, la découpe première et seconde, le désapprovisionnement ainsi que le suivi informatique des données comptables et de sécurité sanitaire s'effectuent à partir des magasins des grossistes.

Aussi bien pour la triperie que pour les viandes de boucherie, l'aspect marchand a été renforcé. Ainsi, l'allée centrale du V1P, avec ses 180 mètres, est une des plus longues et des mieux animées.

Les rénovations du secteur des produits carnés ont ainsi contribué à apporter une réponse forte et positive sur la qualité et la conformité des produits, particulièrement lors des crises alimentaires successives qui ont frappé la filière.



VOLAILLE

UNE PLATE-FORME AVANCÉE POUR L'APPROVISIONNEMENT DE L'ÎLE-DE-FRANCE

Depuis 20 ans, la filière volailles a énormément évolué. Un bond significatif a été fait dans la qualité des produits. Les produits fermiers, haut de gamme comme la volaille de Bresse ou le foie gras, ainsi que la présentation traditionnelle des produits ont pris une place importante dans l'offre des grossistes, dont la gamme se caractérise aussi par une grande diversité. Il est vrai, que sous le pavillon V1G, il est possible de trouver aussi bien les meilleures productions françaises, Label Rouge en tête, que les dernières innovations de la filière : découpe, transformation, nuggets et même, produits complémentaires comme les sauces.

De plus, avec son centre de traitement dédié, Rungis participe, en saison, à l'élaboration d'une vraie filière gibier de chasse française dans le souci d'une sécurité sanitaire permanente. La richesse de la gamme est digne d'éloges, mais quel intérêt peut-on trouver à travailler avec les professionnels de Rungis ? Marc Hervouet, Président du syndicat des grossistes en volailles et gibier répond : " Pour l'amont, s'engageant dans une stratégie de conquête du marché, Rungis peut s'imposer comme un atout commercial pour les fournisseurs à la recherche d'un



partenariat avec la distribution. L'amont se concentre aujourd'hui ; et dans cette dynamique, pour ces grands groupes, mettre en œuvre une logistique lourde pour livrer cent kilos de marchandises dans Paris relèverait de l'hérésie. Or, notre positionnement proche du marché francilien nous permet d'approvisionner rapidement et de manière fiable les détaillants parisiens à partir du Marché. " Ce qui permet aussi des gains de temps pour les clients.

Mais, l'atout logistique n'est pas le seul : " Nous nous positionnons à côté de la grande distribution " souligne Marc Hervouet " Nous sommes en mesure d'effectuer une segmentation fine de la qualité des produits selon la clientèle. Détail traditionnel et restauration hors domicile ont aujourd'hui des critères d'achats très précis auxquels nous pouvons répondre car nous sommes une véritable plate-forme d'éclatement des produits. "

L'autre atout, c'est aussi la propre histoire des grossistes de Rungis : " Les entreprises sous le pavillon sont des professionnels de trente, quarante ans. Certaines sont de vraies dynasties de la profession. Elle ont le savoir-faire, la surface financière, l'honorabilité. En bref, les grossistes ont pignon sur rue et cela compte dans un échange commercial ".

TRIPERIE

LE HAUT-LIEU DE L'EXCEPTION GASTRONOMIQUE FRANÇAISE

Les heures sombres des crises de l'ESB sont désormais histoire ancienne pour les professionnels de la triperie à Rungis. " Les problèmes de sécurité sanitaire sont résolus " affirme sereinement Jean-Jacques Arnoult, Président de l'Union des marchands d'abats de Rungis. Le transfert du secteur de



Paris à Rungis fut certainement bien accueilli tant les conditions de travail dans la capitale étaient devenues difficiles. Aujourd'hui, le pavillon de la triperie, répondant totalement aux conditions sanitaires requises par la réglementation, est synonyme de qualité et de contrôle. Il se positionne comme un pôle européen de première importance. Véritable plate-forme, le secteur est impliqué dans les échanges internationaux : les

professionnels assurent un rôle dans le transit, le contrôle et le tri des produits aussi bien à l'importation qu'à l'exportation : " Depuis une quinzaine d'années, un courant, modeste certes mais bien présent, pour les abats de porc s'est développé sur le Nord de l'Europe par exemple " note Jean-Jacques Arnoult.

L'autre grande force de la triperie à Rungis, c'est de permettre un réapprovisionnement rapide : les produits connaissent un important turnover sous le pavillon, assurant ainsi une offre de première fraîcheur et de qualité : " Rungis est d'ailleurs plus rapide que les abattoirs et les plates-formes sur ce point. " confirme Jean-Jacques Arnoult. " De plus, à l'heure où la distribution est à la recherche du plus petit volume pour optimiser la logistique, nous pouvons préparer et livrer des commandes spécifiques, à façon.

"Et n'oublions pas que les produits de triperie, une vraie exception gastronomique française, c'est aussi le savoir-faire des hommes de Rungis. Prenons le cas du ris de veau, ce fleuron de la gastronomie française dont on a salué le retour pour les dernières fêtes de fin d'année : " Il est revenu dans le haut des cartes de la grande restauration et de par là même de la restauration en général " souligne Jean-Jacques Arnoult " Les professionnels savent où en trouver et c'est bien à Rungis. "

PORC

LA COTATION DES DÉCOUPES, C'EST À RUNGIS !

Le secteur de la découpe porcine s'est fortement restructuré à l'aube des années quatre-vingt dix. Travaux d'importance dans les bâtiments, création de nouvelles unités de découpe et regroupement entre entreprises devaient modifier profondément le visage du secteur pour les années suivantes. Aujourd'hui, le tonnage moyen s'équilibre à 20 000 porcs par semaine.



De plus, la grande spécialité de Rungis, c'est bien la découpe porcine à l'attention en grande partie des industriels de la salaisonnerie qui représentent environ 60% du C.A. des grossistes. La distribution, moderne et traditionnelle, complète ce chiffre d'affaires avec, fait

en développement, les fournisseurs de la restauration asiatique de la capitale. Des relations fortes existent également entre les découpeurs de porc et les grossistes en produit traiteur et salaison du Marché afin d'approvisionner principalement les collectivités. " Dans un milieu où nos propres fournisseurs sont aussi nos concurrents, le fait que la cotation des pièces de découpe se fasse sur le Marché de Rungis est un atout indéniable " souligne le directeur de Dupas, Bernard Moisson " 20 000 jambons par semaine partent en salaisonnerie : autant dire que l'établissement du prix nu de service est primordial pour les opérateurs. " Cette cotation est établie chaque jour, avec une synthèse hebdomadaire, offrant aux professionnels un véritable tableau de bord des prix.

Etre proche du marché parisien d'une part, et, d'autre part, le fait que la plupart des clients viennent charger à Rungis autorisent donc une logistique réactive et réduite, avec tout ce que cela implique sur un prix final aussi volatil que celui du porc. Aujourd'hui, le nouveau défi de la découpe porcine est de se développer vers la grande distribution et d'appréhender au mieux la nécessaire restructuration des pavillons afin de donner aux opérateurs l'espace nécessaire à leur activité.

VIANDES DE BOUCHERIE

LE TRIO MODERNITÉ-SÉCURITÉ-QUALITÉ

Les grossistes en viandes de boucherie profitent depuis quelques mois de leur nouveau pavillon V1P après plusieurs mois de travaux et de restructuration. Aujourd'hui, ils disposent d'un outil de travail à la pointe de la technologie en matière de sécurité alimentaire, symbole du souci que les grossistes ont pour le respect des règles d'hygiène et de traçabilité.



Il est vrai aussi que le secteur avait besoin d'un sérieux coup de jeune comme le rappelle Guy Eschalié, le président du syndicat des grossistes du V1P : " Le transfert en 1973 n'avait apporté que peu d'améliorations dans le fonctionnement des entreprises, les deux pavillons V1P et V2P ayant été construits très rapidement après l'échec de La Villette. " Désormais, les conditions de manutention et de respect de la chaîne du froid ont été grandement améliorées pour le bénéfice de la clientèle et des fournisseurs de Rungis.

Guy Eschalié ajoute : " Suite aux deux crises de l'ESB qui ont fortement marqué les esprits, les préoccupations majeures des chefs d'entreprise sont de donner à nouveau confiance au consommateur final, en respectant scrupuleusement les réglementations sanitaires et l'application de la démarche HACCP. "

Le nouveau pavillon des viandes est indéniablement un atout pour les professionnels mais il ne faut pas non plus oublier les autres avantages du secteur. En premier lieu, la diversité de la clientèle du Marché : pas moins de 1640 bouchers franciliens s'y servent chaque semaine. Ainsi, Rungis participe pleinement au maintien du tissu commercial spécialisé dans le centre urbain parisien. D'autre part, le secteur dispose de sa propre caisse centrale, Mecarungis, qui autorise une transparence totale des transactions entre clients et grossistes, gage de garantie pour les fournisseurs. Un système informatique relie les seize entreprises exerçant aujourd'hui dans le V1P avec la caisse centrale. Ce service, en permanente évolution, ne transporte pas seulement les données comptables, mais aussi toutes les informations permettant de garantir une traçabilité totale des viandes.

