



4^{ème}
ÉDITION
DES **ENTRETIENS**
DE **RUNGIS**
24 septembre 2009 – Espace Rungis

Session 1 :
Les enjeux des nouvelles formes de distribution





Présentation des résultats de l'étude


HEC JUNIOR CONSEIL



Méthodologie

- Sa préparation a été effectuée avec le concours de Covent Garden Market Authority et Mercamadrid, autorités de marchés partenaires de la SEMMARIS
- Cette étude a été menée par HEC Junior Conseil au second trimestre 2009, sous la forme d'entretiens téléphoniques
- 200 questionnaires ont été administrés auprès de fournisseurs et clients de marchés de gros en France, Angleterre et Espagne
- Dans chacun des trois pays, les interviewés ont du répondre pour leur propre pays ainsi que pour un marché particulier de leur pays (les français étaient interrogés sur les marchés français et sur Rungis, les anglais sur les marchés anglais et New Covent Garden, et les espagnols sur les marchés espagnols et Mercamadrid)
- La filière étudiée est celle des fruits & légumes, la seule commune à l'ensemble des marchés de gros



mercamadrid
internacional



ANALYSE DE L'AMONT

Enquête menée auprès de :

- Producteurs indépendants
- Producteurs appartenant à une organisation professionnelle type coopérative
- Expéditeurs
- Représentants d'organisations syndicales regroupant des producteurs



ANALYSE DE L'AVAL

Enquête menée auprès des acheteurs de marchés de gros :

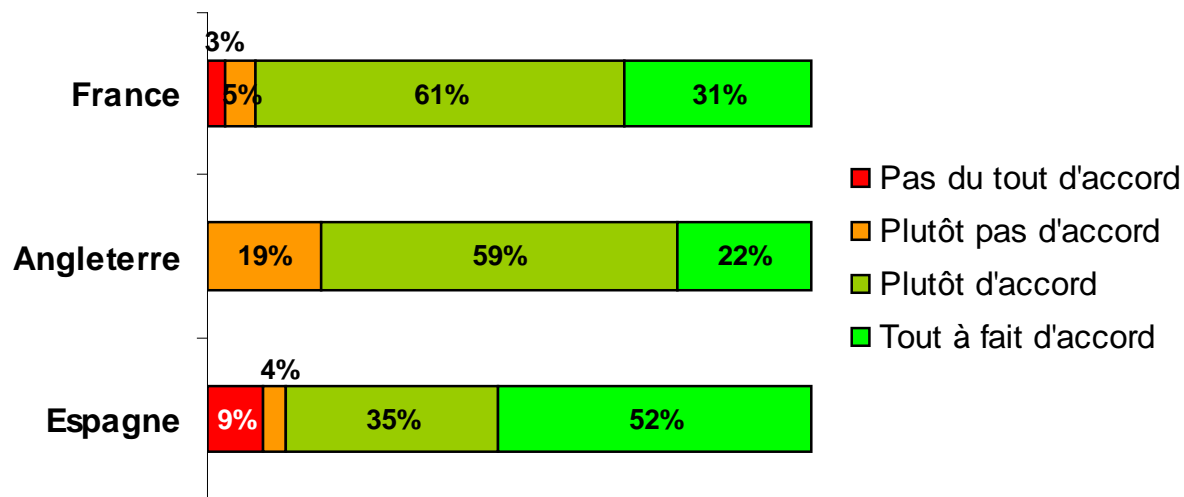
- Commerçants de détail en magasin
- Commerçants de détail sur marché
- Grands magasins – foodhalls
- Grossistes hors marchés de gros
- Restaurateurs
- GMS
- Exportateurs



AVAL

Les marchés de gros sont des outils bien adaptés aux besoins des clients

Les marchés de gros sont-ils des outils adaptés à vos besoins ?

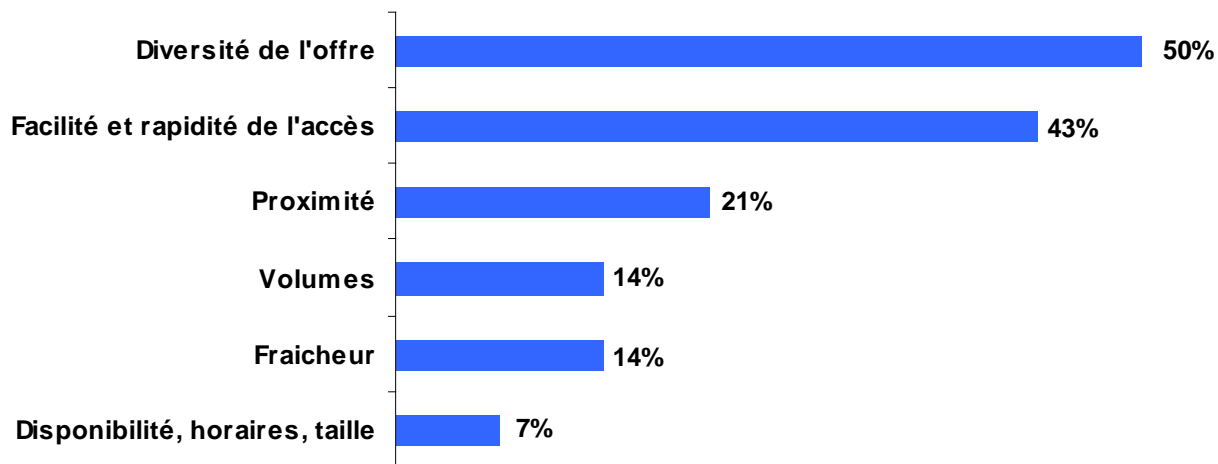




AVAL

Les marchés de gros sont des outils bien adaptés aux besoins des clients

France - Pourquoi les marchés de gros sont-ils adaptés à vos besoins ?



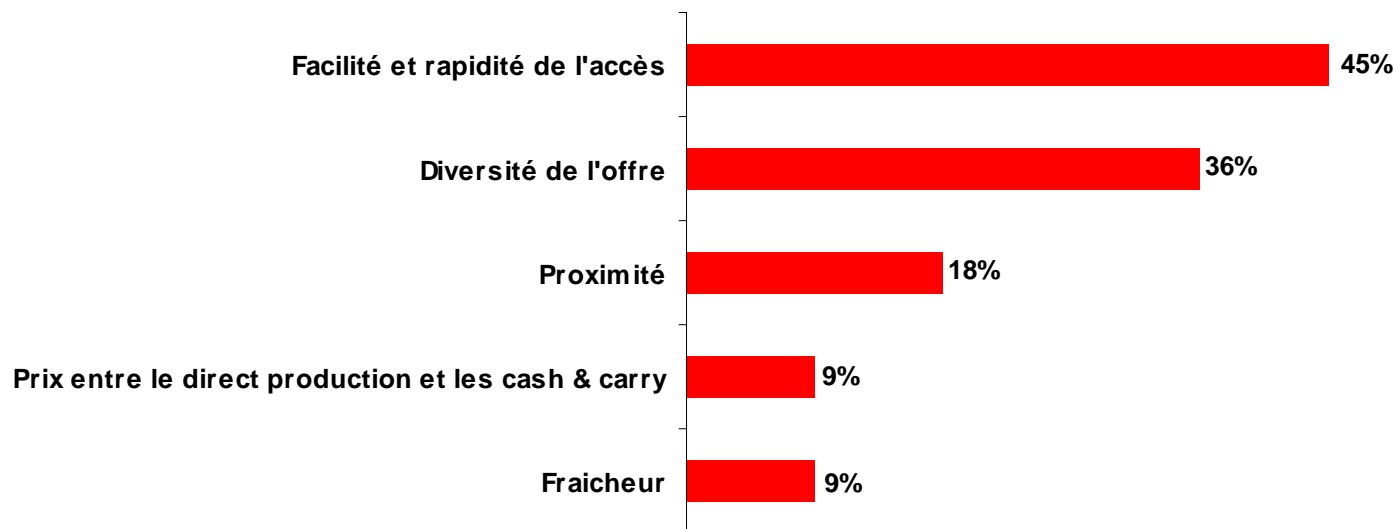
Réponses spontanées



AVAL

Les marchés de gros sont des outils bien adaptés aux besoins des clients

Angleterre - Pourquoi les marchés de gros sont-ils adaptés à vos besoins ?



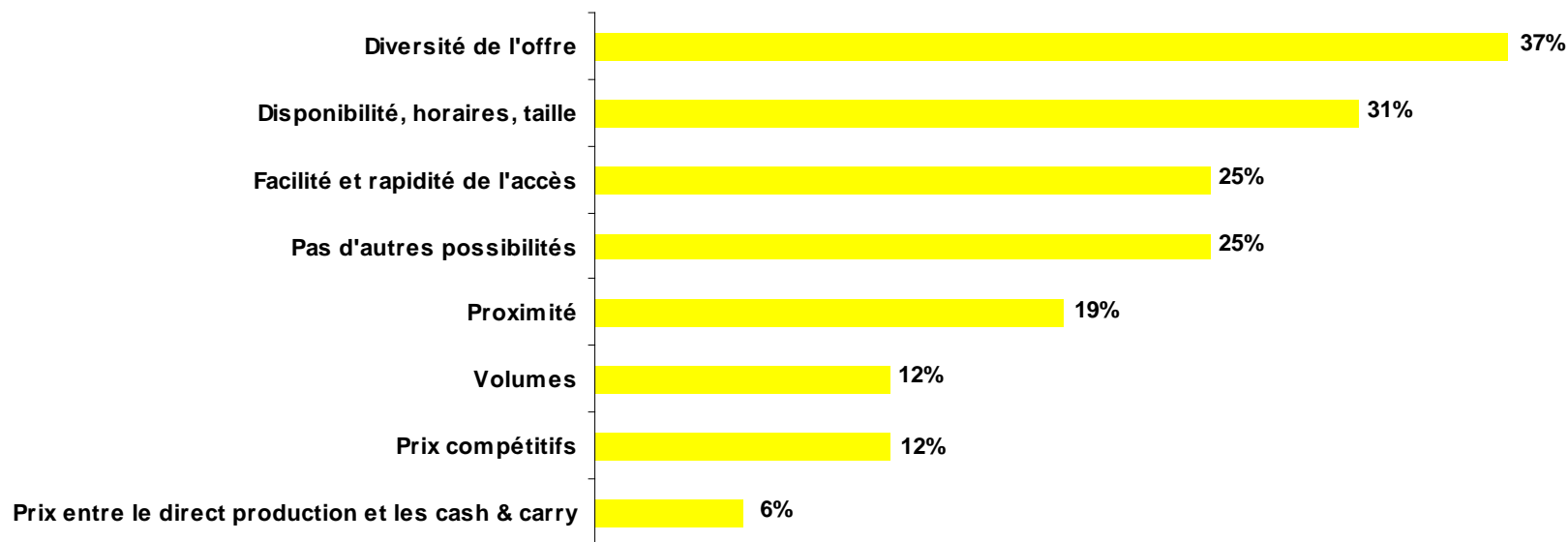
Réponses spontanées



AVAL

Les marchés de gros sont des outils bien adaptés aux besoins des clients

Espagne - Pourquoi les marchés de gros sont-ils adaptés à vos besoins ?



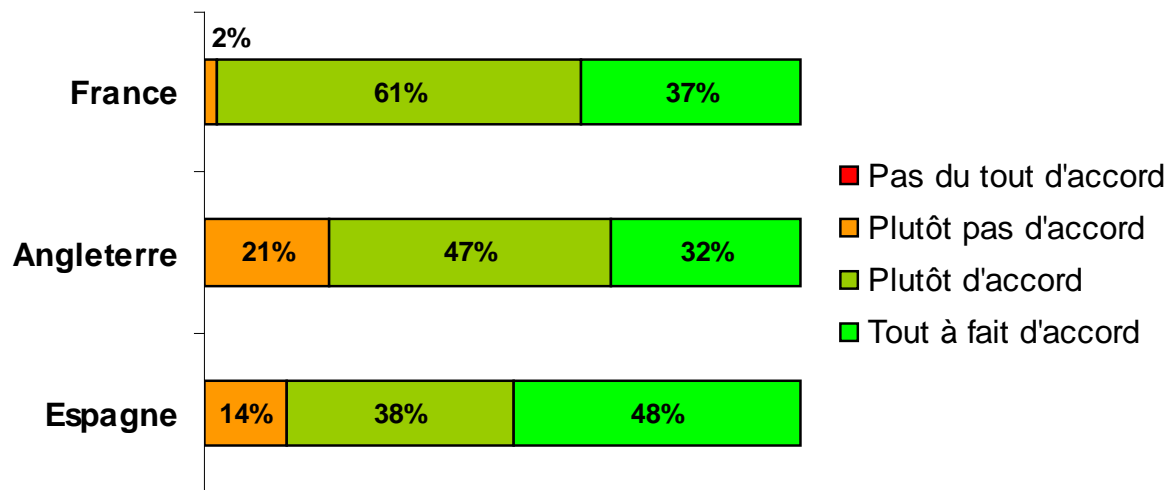
Réponses spontanées



AVAL

Les marchés de gros offrent un bon rapport qualité prix

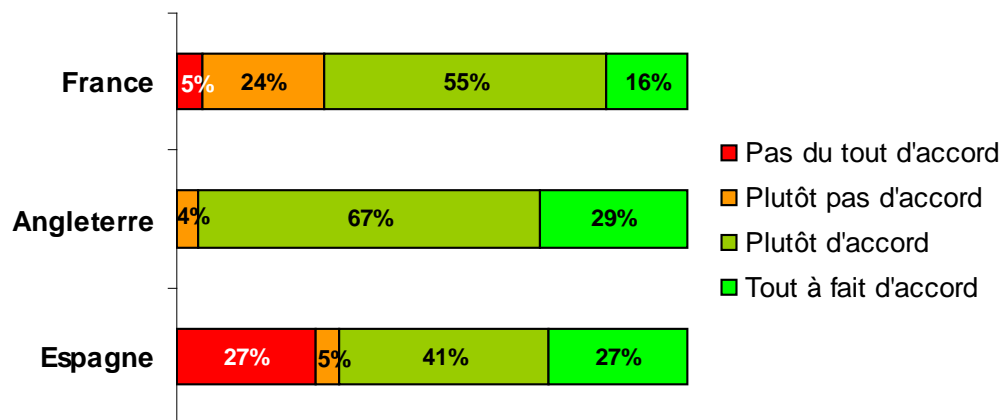
Les marchés de gros sont-ils d'un bon rapport qualité prix ?





AVAL Les grossistes remplissent bien leur rôle de prescription

Vos grossistes remplissent-ils correctement leur rôle de conseil et prescription ?

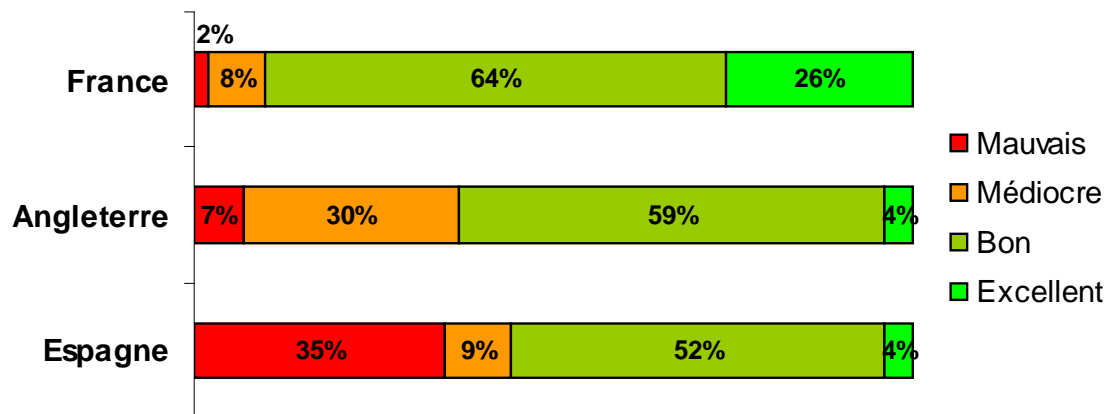


- Dans ce domaine, les grossistes anglais semblent jouir d'une image particulièrement positive auprès des clients

AVAL

Des clients bien informés dans l'ensemble

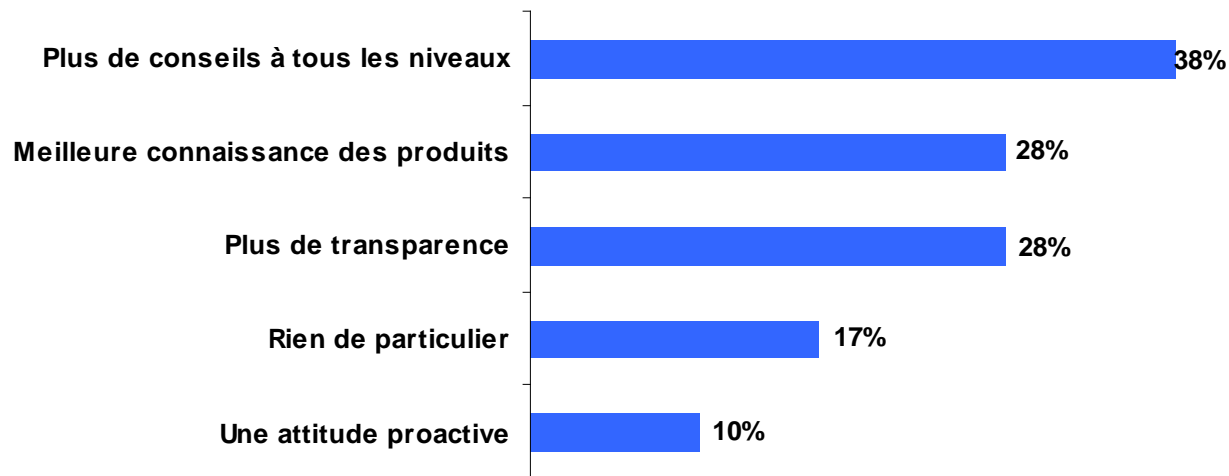
**Comment évaluez-vous le niveau d'informations
donné par les grossistes sur leurs
approvisionnements ?**





AVAL Attentes des clients vis-à-vis des grossistes

France - Spontanément, qu'attendez-vous de vos grossistes ?

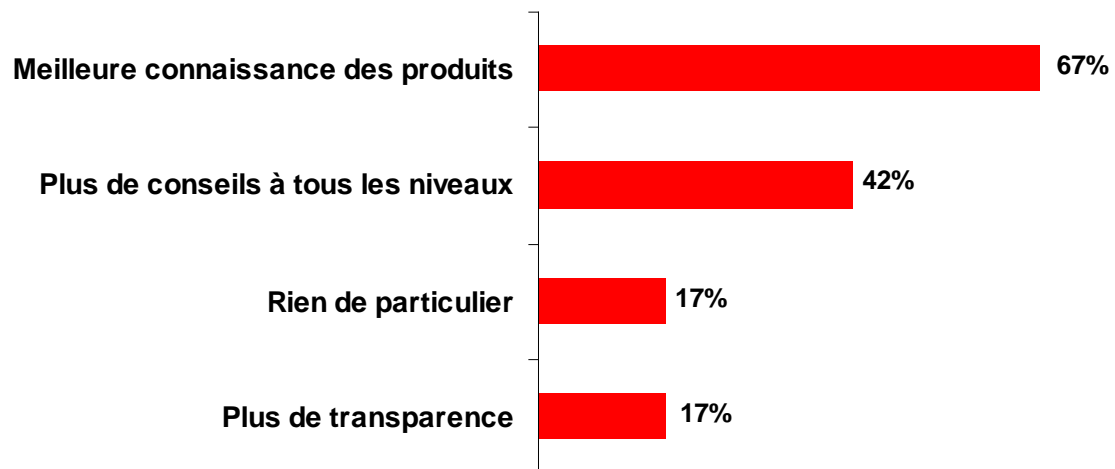


Réponses spontanées



AVAL Attentes des clients vis-à-vis des grossistes

Angleterre - Spontanément, qu'attendez-vous de vos grossistes ?



Réponses spontanées



AVAL Attentes des clients vis-à-vis des grossistes

Espagne - Spontanément, qu'attendez-vous de vos grossistes ?



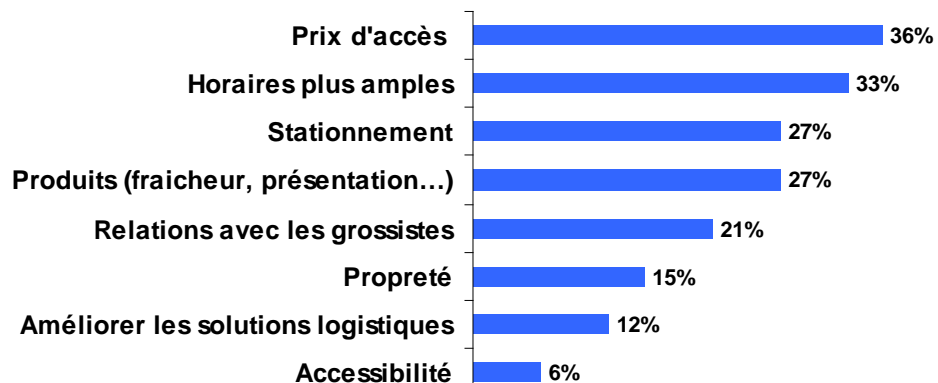
Réponses spontanées



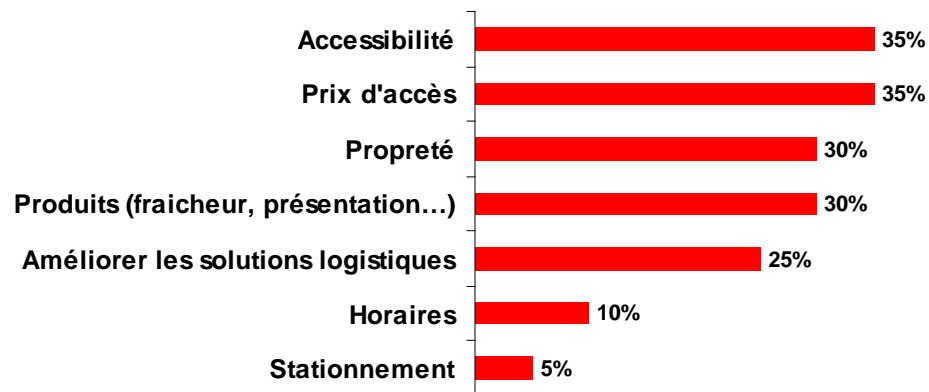
AVAL

Des attentes relativement proches d'un pays à l'autre

France - Quels sont les principaux axes d'amélioration des marchés de gros ?

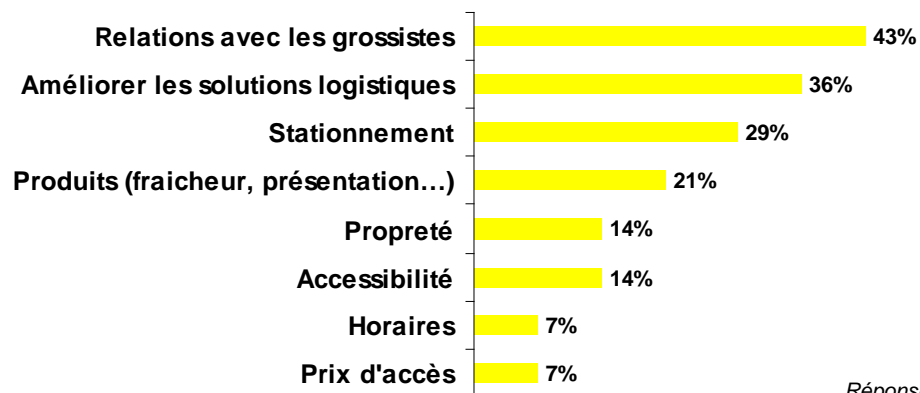


Angleterre - Quels sont les principaux axes d'amélioration des marchés de gros ?



Réponses spontanées

Espagne - Quels sont les principaux axes d'amélioration des marchés de gros ?



Réponses spontanées

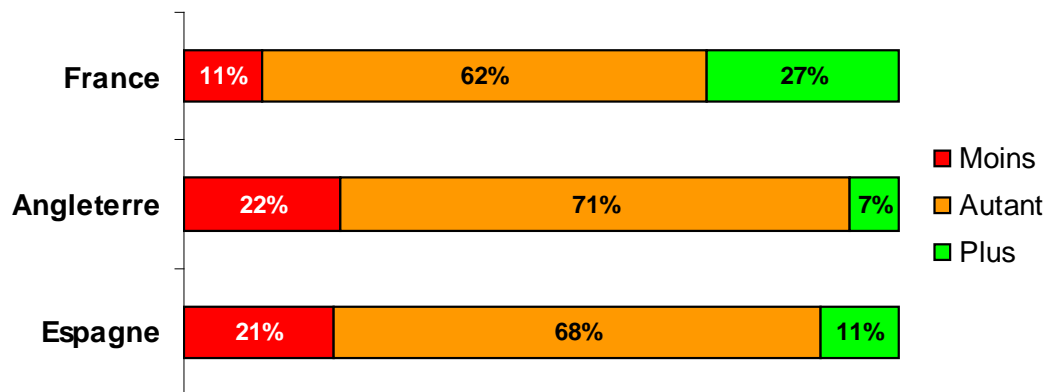
Réponses spontanées



AVAL

Pas de hausse en vue des approvisionnements sur les marchés de gros

Prospective - Dans 10 ans pensez-vous que vous aurez moins, autant ou plus besoin des marchés de gros ?



Session 1 : Les enjeux des nouvelles formes de distribution



Grand Témoin :

Pierre BLEZAT, Directeur de Blézat Consulting



THE NATIONAL RETAIL
PLANNING FORUM

Cas Pratique :

George NICHOLSON, Secrétaire Général du Retail Planning Forum