



4<sup>ème</sup>  
ÉDITION  
DES **ENTRETIENS**  
DE **RUNGIS**  
24 septembre 2009 – Espace Rungis

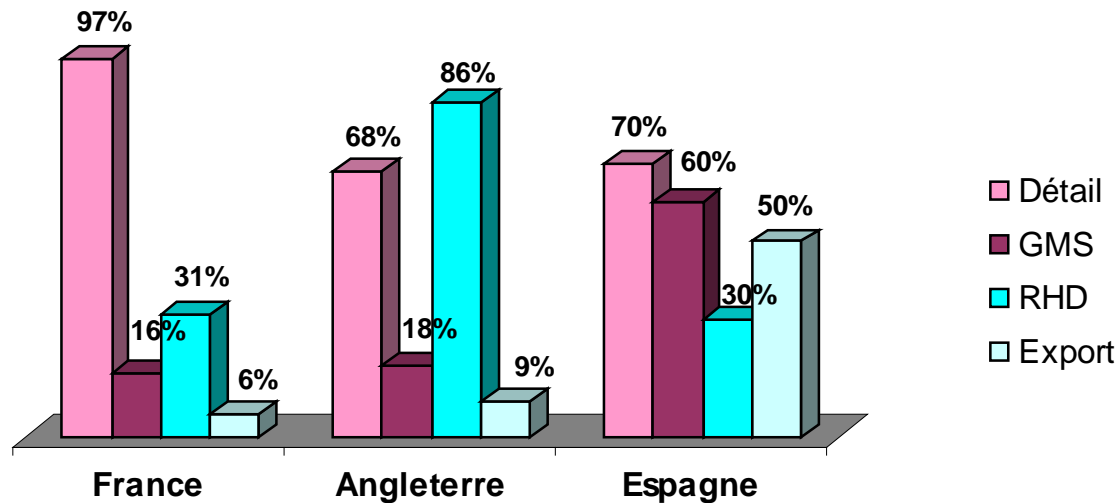
Session 3 :  
**Faut-il réinventer la relation grossiste - amont ?**



## AMONT

### Le type de clientèles visées en passant par les marchés de gros

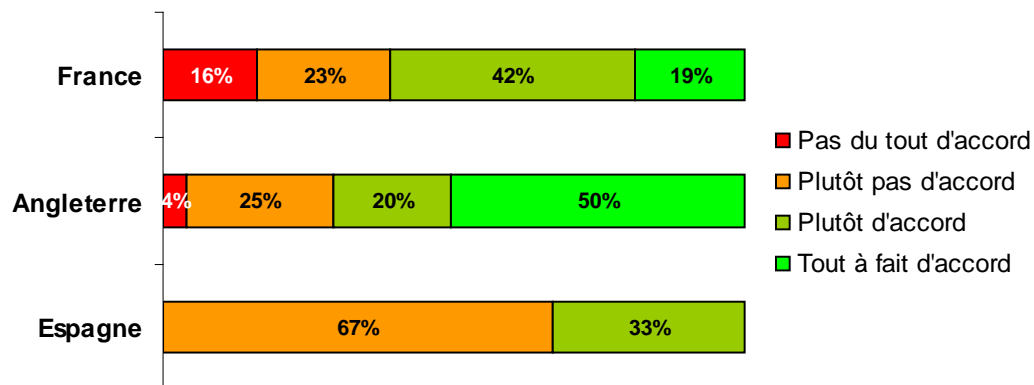
Quelles clientèles ciblez-vous en passant par les marchés de gros ?



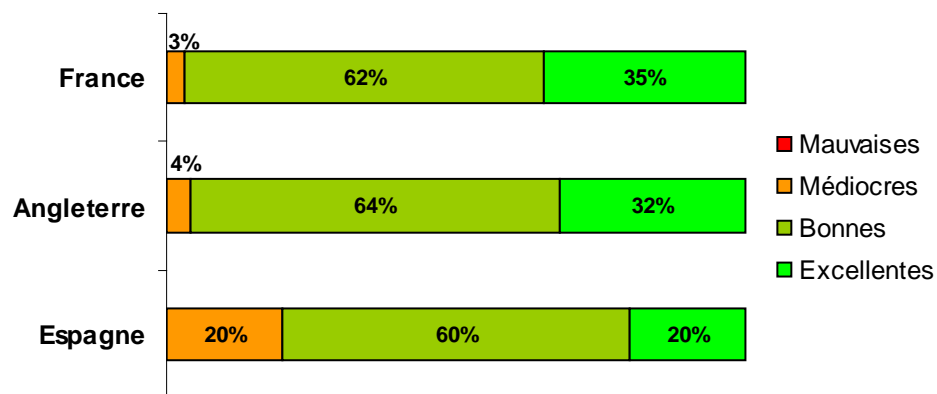
## AMONT

### Satisfaction vis-à-vis des grossistes

Vos produits sont-ils bien valorisés sur les marchés de gros ?



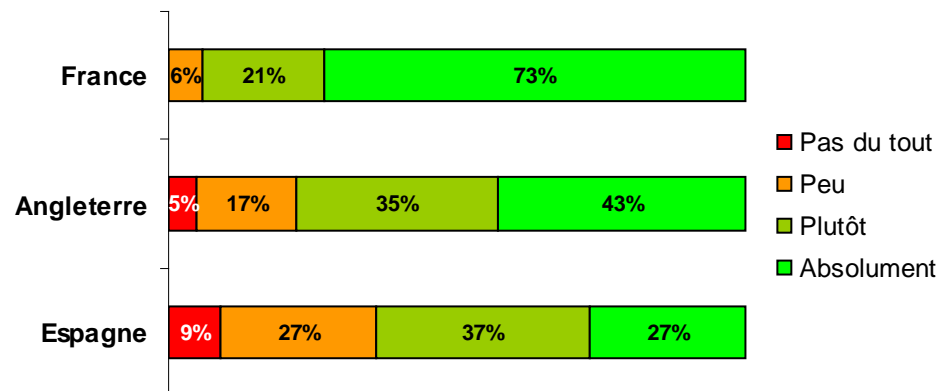
Comment qualifiez-vous vos relations avec les grossistes ?



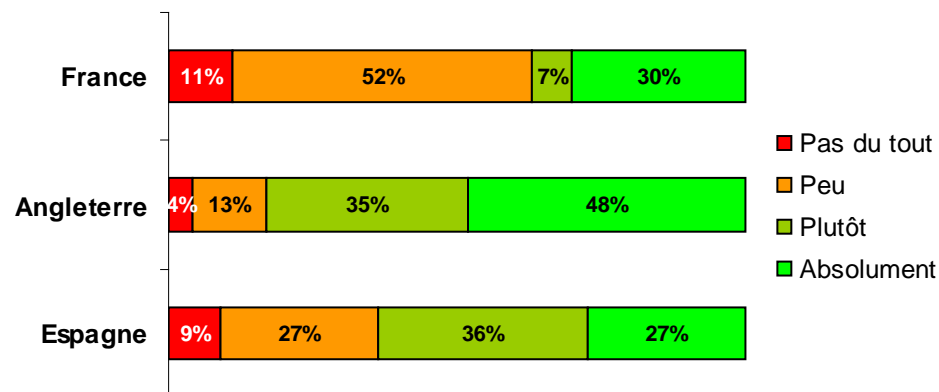
## AMONT

### Les principaux points d'intérêt des marchés de gros

Les volumes importants représentent-ils un intérêt majeur des marchés de gros ?



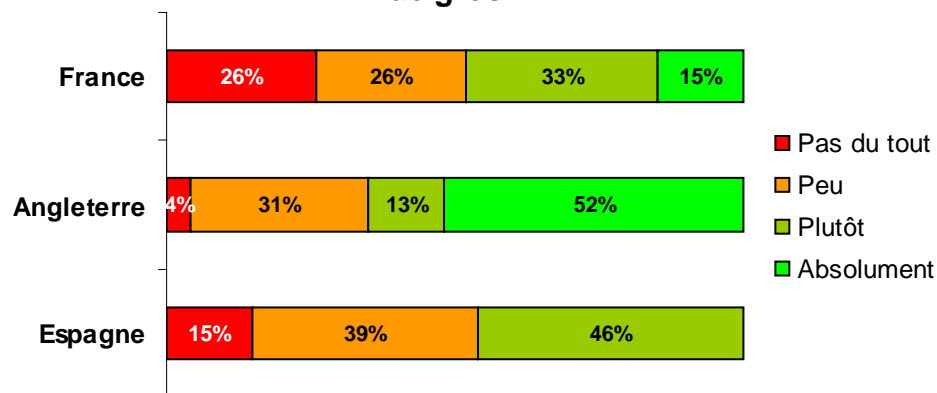
Les prix d'achat des grossistes représentent-ils un intérêt majeur des marchés de gros ?



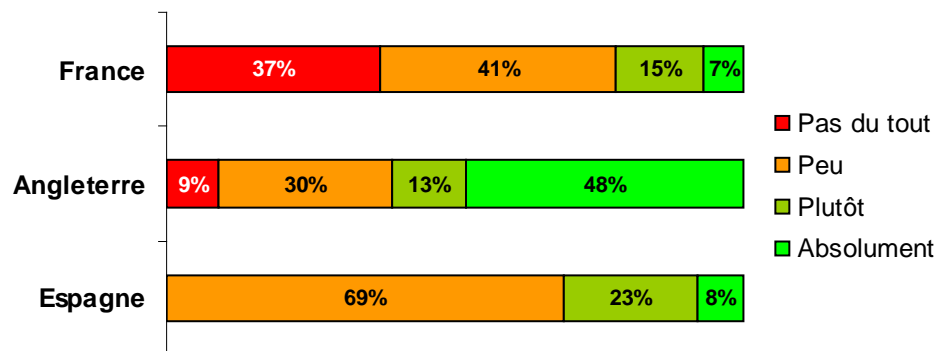
## AMONT

### Les principaux points d'intérêt des marchés de gros

La valorisation des produits par le grossiste représente-t-elle un intérêt majeur des marchés de gros ?



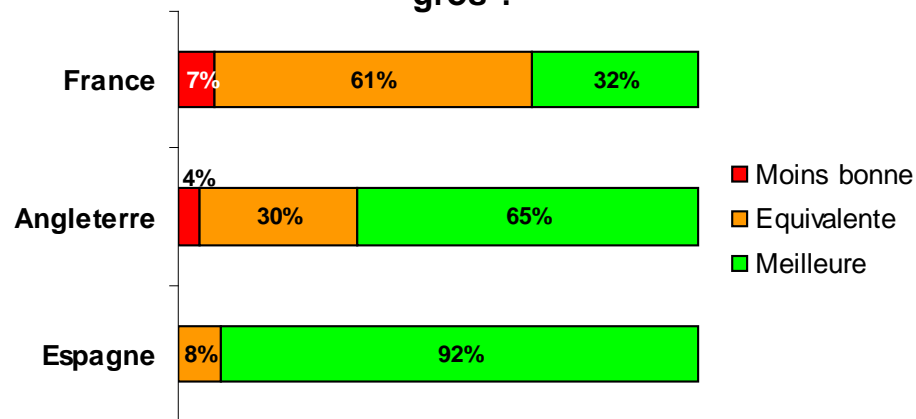
Le rôle de prescription et conseil des produits par le grossiste représente-t-il un intérêt majeur des marchés de gros ?



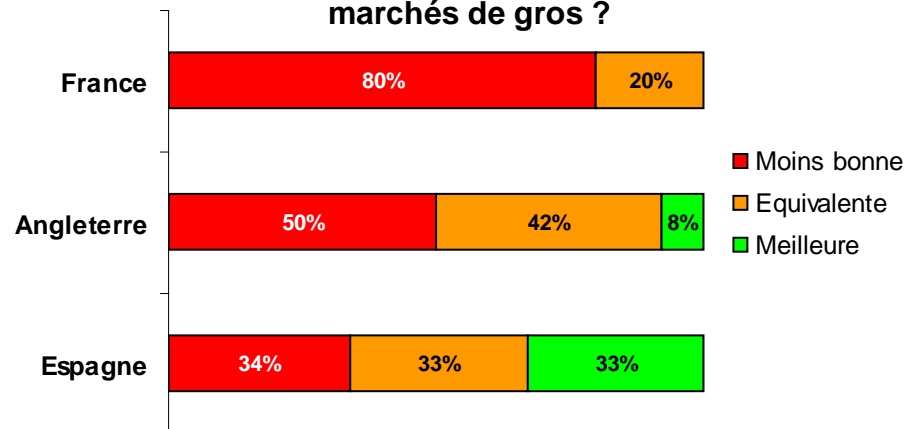
## AMONT

### La valorisation des produits dans les autres circuits de distribution

Comment jugez-vous la valorisation de vos produits en GMS par rapport aux marchés de gros ?



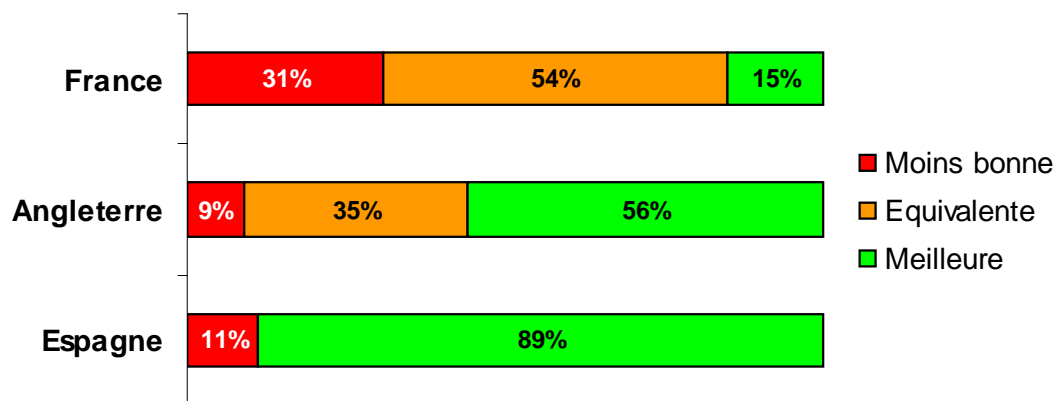
Comment jugez-vous la valorisation de vos produits en cash & carry par rapport aux marchés de gros ?



## AMONT

### La valorisation des produits dans les autres circuits de distribution

En cas de vente directe aux détaillants, comment jugez-vous la valorisation de vos produits par rapport aux marchés de gros ?

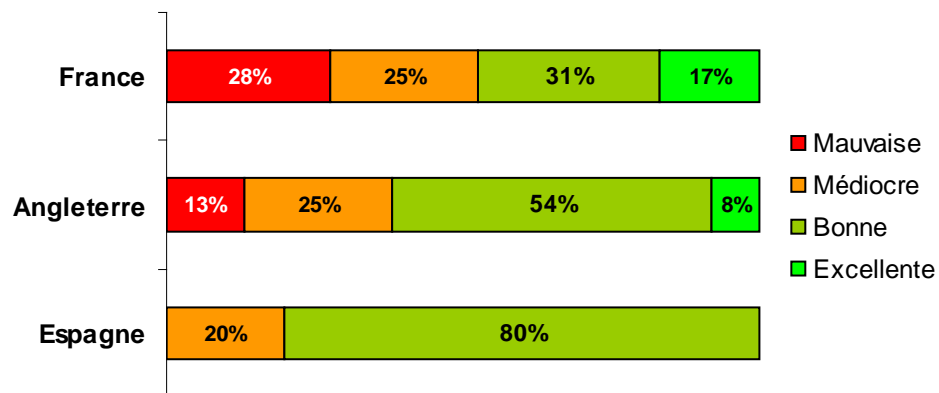




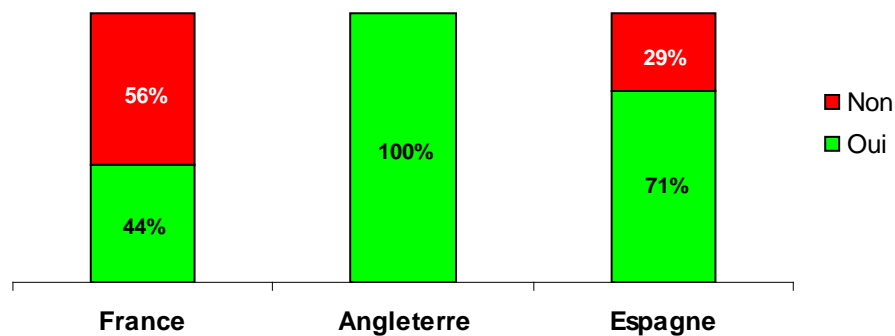
## AMONT

### La connaissance de la clientèle des marchés de gros

Quelle connaissance avez-vous de la clientèle des marchés de gros ?



Les grossistes vous remontent-ils des informations sur les souhaits de leur clientèle ?

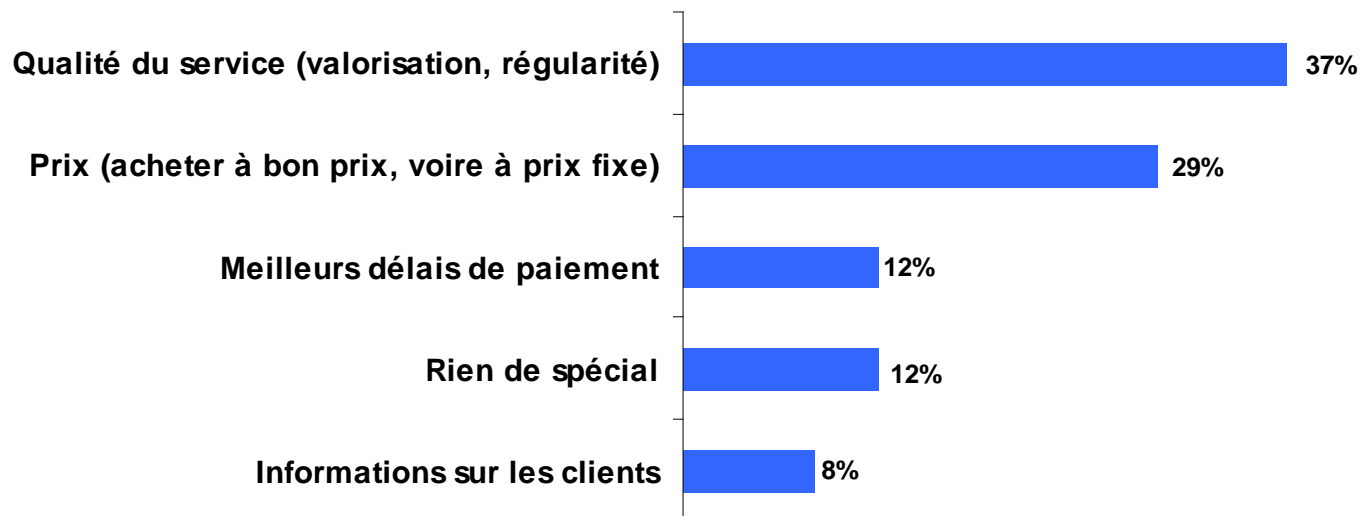




## AMONT

En France, la production attend plus de services de leurs grossistes

### France - Quelles sont vos attentes vis à vis des grossistes ?

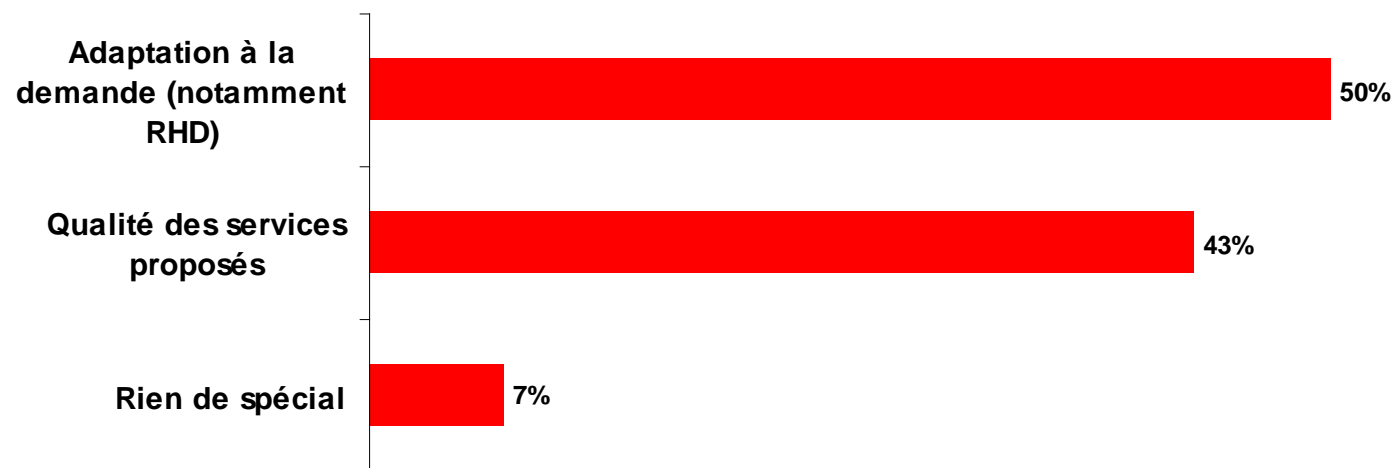


*Réponses spontanées*



## AMONT Angleterre : des services pour toujours mieux servir la RHD

### Angleterre - Quelles sont vos attentes vis à vis des grossistes ?



*Réponses spontanées*



## AMONT Espagne : plus de transparence et des prix mieux évalués

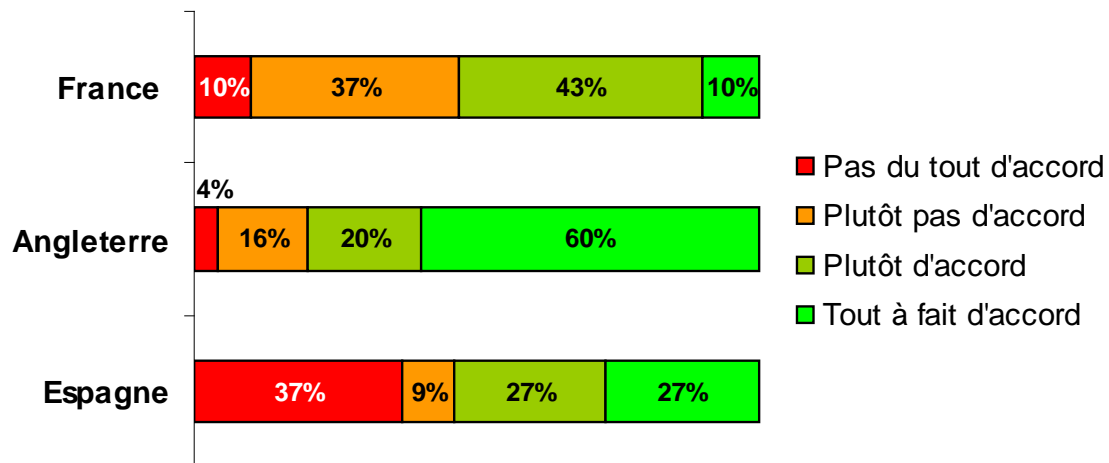
### Espagne - Quelles sont vos attentes vis à vis des grossistes ?



*Réponses spontanées*

## AVAL Pas de volonté universelle de raccourcir la filière

Souhaiteriez-vous une relation plus étroite avec la production ?

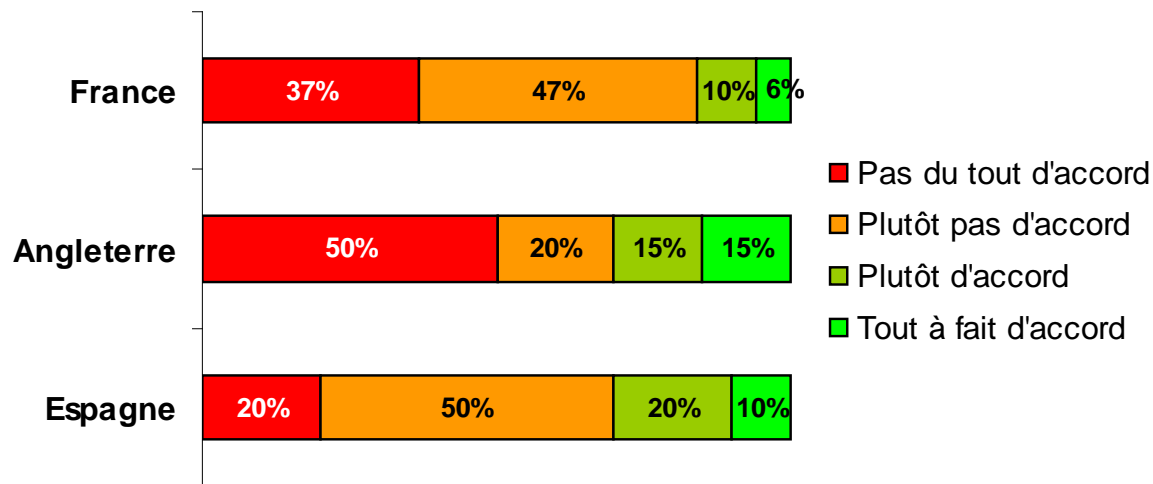




## AMONT

### La question de la contractualisation

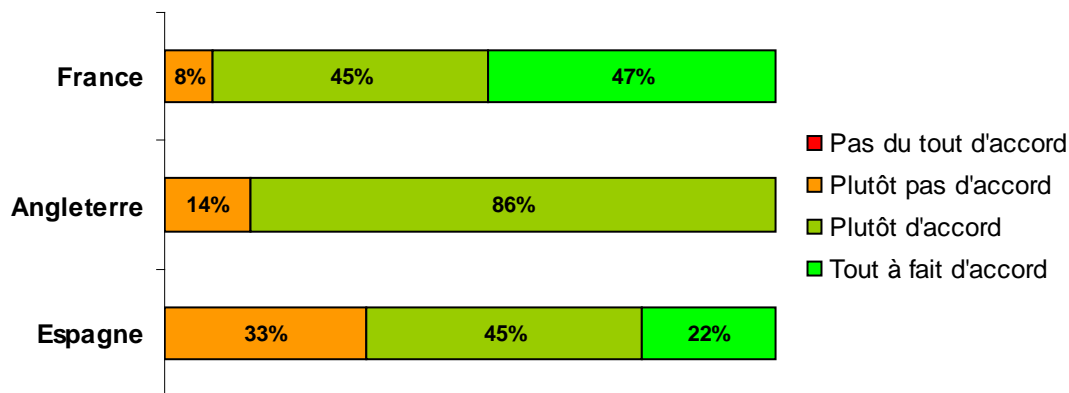
**Souhaitez-vous contractualiser vos relations avec les grossistes des marchés de gros ?**



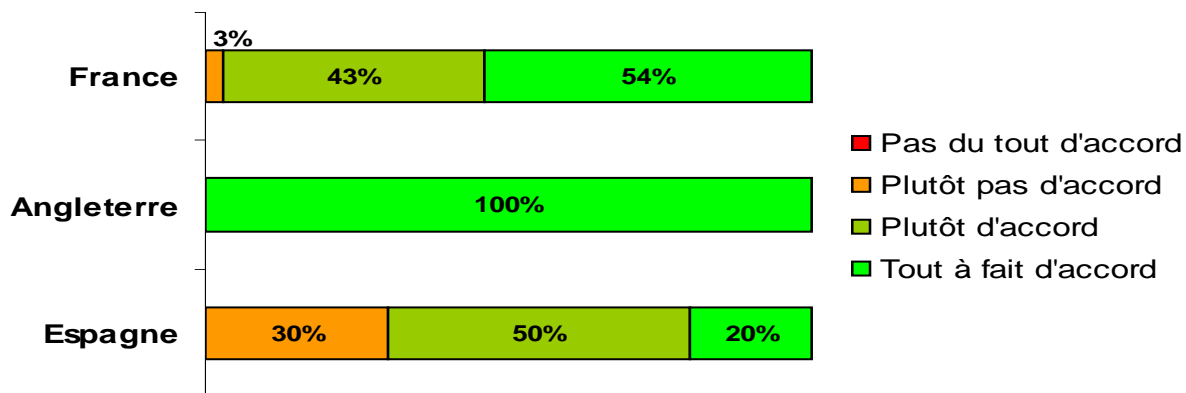
## AMONT

### Des marchés de gros toujours incontournables

**Prospective - Pensez-vous que dans 10 ans vous aurez toujours autant besoin des marchés de gros ?**



**Prospective - Les grossistes en fruits & légumes vous semblent-ils indispensables ?**



## Session 3 : Faut-il réinventer la relation grossiste - amont ?



Grand Témoin :

**Julian BRIZ, Professeur à l'Université Polytechnique de Madrid**



Cas Pratique :

**Gérard BAGLIN, Professeur à HEC Paris**