

MARTINE PINVILLE

SECRETAIRE D'ETAT CHARGÉE DU COMMERCE, DE L'ARTISANAT, DE LA CONSOMMATION ET DE L'ECONOMIE
SOCIALE ET SOLIDAIRE, AUPRES DU MINISTRE DE L'ECONOMIE, DE L'INDUSTRIE ET DU NUMERIQUE

Discours

Discours

Paris, le 12 octobre 2015

Discours de clôture des Entretiens de Rungis

- 12 octobre 2015 -

Mesdames et Messieurs,

Je suis très heureuse d'être parmi vous aujourd'hui pour clôturer cette nouvelle édition des « Entretiens de Rungis ». Je tiens à remercier M. Stéphane LAYANI et son équipe d'avoir organisé cet évènement autour de deux sujets majeurs pour le commerce, à savoir le développement des nouvelles technologies et les circuits qui relient les producteurs aux consommateurs.

Les marchés de gros sont d'autant plus à la croisée de ces enjeux, que le besoin d'une offre physique de produits regroupés puis éclatés sur les lieux de consommation a connu quelques mutations. Je citerais, à titre d'exemples, l'évolution des techniques de conservation et des modes de consommation, l'apparition de nouvelles pratiques des entreprises de la logistique, et la réalisation d'une partie du commerce B to B de fruits, légumes et produits frais en vente à distance.

Nous savons également que l'élan donné aux circuits courts de commercialisation des produits frais et aux échanges de proximité exerce de nouvelles influences sur le jeu des acteurs.

Ce sont, à mon sens, ces enjeux qui doivent amener les commerces dits traditionnels à réinventer leur modèle.

1. Les technologies de l'information et de la communication ont introduit des changements majeurs dans les pratiques commerciales. En effet, le développement du e-commerce hybride les espaces de vente physiques et électroniques. Le e-commerce ainsi que le commerce par smartphone deviennent une composante complémentaire des canaux traditionnels de production et de commercialisation.

L'intégration de ces technologies dans les pratiques commerciales présente des formes de plus en plus élaborées, comme le montrent les études présentées ce jour.

Il me semble donc important que l'ensemble des acteurs des marchés de gros appréhendent ces nouvelles possibilités et s'en emparent pour se développer.

Je retiens notamment de l'étude sur la place de marché virtuelle qu'il y a de réelles perspectives pour les grossistes. Ils peuvent capitaliser sur leur savoir-faire, que ce soit en termes de diversité de l'offre des produits ou de logistique, pour attirer de nouveaux clients. Et nous avons pu le voir à travers les témoignages des tables rondes que, plus qu'un frein, la fraîcheur des produits a constitué une opportunité de développer des solutions de vente en ligne innovantes.

- Et l'État est là, aux côtés des entreprises, pour les accompagner dans leur adaptation à cette nouvelle forme d'économie.

Je citerais comme exemple le programme TIC & PME, porté par le ministère de l'économie, de l'industrie et du numérique. Ce programme, qui vise à déployer les usages du numérique dans les filières, a notamment soutenu deux projets qui concernent les nouvelles technologies et l'innovation dans le secteur des produits frais :

- TRASEAPilot : il s'agit d'une plateforme collaborative d'échanges de données centrée sur la traçabilité des produits de la mer, la livraison, la réception des marchandises ;

- et GENESIS (Fruits&Légumes) : ce projet d'échanges électroniques a vocation à fluidifier les processus industriels et logistiques, à améliorer la traçabilité des produits frais et à optimiser la chaîne d'approvisionnement.

J'ajouterais que, pour accélérer la diffusion des usages du numérique, le Gouvernement a mis en place le programme Transition Numérique destiné à structurer l'offre de conseil numérique de proximité aux TPE et PME, tant dans les réseaux publics et para-publics (Chambres de Commerce et d'Industrie, Chambres des Métiers et de l'Artisanat, centres de ressources, Echangeurs, etc.) que dans le privé (consultants indépendants spécialisés). Cette action vise à faciliter l'appropriation des usages du numérique par le tissu économique de proximité, auquel je suis particulièrement attachée.

Il s'agit d'un enjeu double : développer le chiffre d'affaires et la compétitivité de ces entreprises, notamment dans le commerce, et entraîner l'écosystème local, notamment les consommateurs, dans la dynamique numérique.

Conscient de l'importance du e-commerce dans le B to B, le ministère de l'économie organisera d'ailleurs le 19 octobre prochain un rendez-vous du commerce sur le sujet, sur la base d'une étude de la FEVAD et de la Direction générale des entreprises. Vous êtes naturellement les bienvenus.

2. Le commerce de gros de produits frais doit par ailleurs faire face à un défi de taille qui est le développement durable.

- Par développement durable, j'entends tout d'abord des circuits qui permettent à nos producteurs de capter une juste part de la valeur ajoutée par un rapprochement plus étroit avec les consommateurs.

Les crises survenues dans les filières de l'élevage, dont la dernière en date concernant la filière porcine, ont particulièrement mis en lumière cette nécessité.

Le Gouvernement est, comme vous le savez, très impliqué dans cette démarche avec le plan « Mangez local ». Adopté cette année, ce plan vise à renforcer l'approvisionnement local pour les produits issus de l'élevage, notamment à travers l'achat public.

Je tiens d'ores et déjà à saluer les actions des marchés d'intérêt national et autres marchés de gros dans ce sens.

La restauration collective, qui constitue un levier important de valorisation de cette production locale, doit être utilisée davantage. Il est important à cet égard que les marchés de gros jouent pleinement leur rôle d'intermédiaires.

Et, de manière générale, je ne peux qu'encourager les initiatives envisagées par les marchés de gros qui tendent à valoriser la production nationale en leur donnant une réelle visibilité auprès des clients.

- Permettez-moi de rappeler qu'en appui de ces démarches, les contrats entre grossistes et producteurs qui ont été rénovés par la loi du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, pourront être mobilisés.

Un document unique ou un contrat-cadre annuel articulé avec des contrats d'application sera désormais le support plus pragmatique de la négociation commerciale.

Il s'agit d'une avancée significative, notamment dans le sens de la simplification. Je forme le vœu que ce dispositif produise des effets bénéfiques dans les relations inter-entreprises.

- L'autre dimension du développement durable dont je souhaite vous parler, ce sont les bonnes pratiques que les acteurs du commerce peuvent mettre en place pour préserver l'environnement.

La livraison du dernier kilomètre est devenue complexe dans les centres urbains, compte tenu des exigences grandissantes en matière de pollution sonore et d'empreinte carbone. C'est donc la fonction logistique des marchés de gros qui doit pouvoir évoluer en conséquence. Je vois que l'étude sur la logistique urbaine qui vous a été présentée ce jour propose des pistes, telles que l'adaptation des horaires de livraison, le développement du transport multimodal ou bien encore l'auto-partage de véhicules utilitaires.

Ce sont des pistes intéressantes qui méritent d'être creusées et plus largement d'être partagées par les acteurs de la filière des produits frais.

Mesdames et Messieurs,

Nous le voyons, les marchés de gros ont devant eux de grands défis à relever.

Mais, je sais compter sur vous. Les tables rondes de ce matin montrent que les professionnels ont amorcé une véritable réflexion, et sont même passés à l'acte, pour adapter les activités des marchés de gros à l'évolution du commerce et de la consommation.

Je suis intimement convaincue que l'avenir des marchés de gros réside dans leur capacité à mobiliser les outils numériques au service de la proximité avec le consommateur.

Contact presse cabinet de Martine PINVILLE : Sophie DULIBEAU et Cihem GHARBI
01 53 18 44 13 - sec.secaccess-presse@cabinets.finances.gouv.fr