

# 06 ACHETER AUX PRODUCTEURS LOCAUX

S'approvisionner en produits locaux et de qualité permet de répondre à plusieurs enjeux :

- Se conformer aux exigences des loi Egalim et Climat en matière d'approvisionnement
- Soutenir les producteurs du territoire (développement économique du territoire)
- Préserver la santé de mes convives
- Préserver l'environnement du territoire

Pour cela, il est possible d'acheter les produits à différents acteurs et en utilisant des leviers variés selon les schémas d'achats en place.

## ACHETER EN DIRECT AUPRÈS DE COOPÉRATIVES DE PRODUCTEURS (Ex: Manger Bio en Provence, SCIC Agribio Provence, Localizz, Echanges Paysan, etc.)

Principe : Les coopératives de producteurs :

- Regroupent l'offre locale / régionale pour assurer des volumes nécessaires à l'approvisionnement des établissements
- Disposent de compléments de gamme pour offrir une offre plus diversifiée et faciliter l'atteinte des franco
- Assurent la logistique pour les producteurs, facilitant la livraison
- Proposent une facturation unique des produits et assurent la gestion des commandes et des paiements, en conformité avec le cadre comptable des collectivités (compte Chorus)
- Sont expérimentées et organisées pour répondre à la RHD

### Avantages :

- Risque de rupture produits limitée
- Offre de produits diversifiée et adaptée RHD
- Facilité de commande (mercuriale, site pour commande en ligne, etc.)
- Organisés pour s'inscrire dans des programmes d'aide (LetF)
- Capacité à répondre à des marchés

### Inconvénients :

- Structures locales ou régionales qui nécessitent d'atteindre un franco relativement élevé (en comparaison avec un grossiste traditionnel)

-> Solution idéale pour des établissements aux volumes importants et/ou qui débutent dans l'achat de produits locaux

## ACHETER EN DIRECT AUPRÈS DE PRODUCTEURS LOCAUX

Principe : Un producteur peut décider de s'orienter vers la restauration collective pour diversifier ses débouchés. Il peut alors vendre sa production habituelle à une cantine (excédents, production disponibles qui peuvent intéresser l'établissement) ou dédier une partie de sa production à celle-ci (planification des productions).

### Avantages :

- Possibilité de fournir des plus petits volumes
- Relation de proximité très importante avec le producteur (traçabilité, visites de ferme négociables, etc.)
- Prix (aucun intermédiaire)
- Possibilité de sécuriser l'approvisionnement en s'engageant (ex : sur du planté-vendu)

### Inconvénients :

- Travail avec saisonnalité des produits important
- Risque de rupture avec les aléas : demande souplesse sur les menus (idem excédents de production)
- Produits bruts, terreux, moins calibrés que sur du grossiste
- Offre : diversité de gamme plus limitée
- Moins outillé pour l'administratif
- Engagement sur du moyen-terme et planification à minima pour sécuriser le producteur

-> Solution adaptée aux petits établissements, prêts à s'adapter à l'offre locale et à construire une relation pérenne avec leur producteur sur quelques gammes de produits