

Le local et les circuits courts : fiches thématiques pour les métiers de la filière fruits et légumes frais



Une fiche thématique par métier :

Opportunités, limites, enjeux



Producteurs



Metteurs en
marchés



Importateurs



Grossistes



Primeurs



GMS



Restauration
collective

Le local et circuits courts: qu'est ce que cela signifie pour la **GMS**?



La Grande distribution représente plus des 2/3 de la commercialisation des produits alimentaires y compris les fruits et légumes frais. Ce secteur sait s'adapter afin de **répondre aux attentes des consommateurs** en s'appuyant sur les différents formats de vente et sur le maillage territorial (hypermarchés, supermarchés, drives et magasins de proximité).
Ce **maillage du territoire** et cette **proximité avec le terrain** permet de **proposer aux consommateurs des produits locaux et/ou issus de circuits courts**.



Opportunités	Limites	Enjeux
Local & circuits courts		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Impact de la crise du covid-19 ➤ Demande grandissante ➤ Innovations pour fluidifier le processus d'achats ➤ Le capacité à faire du story telling (affiches, photos...) avec des produits locaux et en circuits courts pour fidéliser davantage les clients ➤ Canal de dégageement des volumes en période de pic de production pour les producteurs ➤ Assortiment facilité 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Assortiment limité notamment du fait de la saisonnalité et du périmètre géographique pour le local (Ex: 100 km alliances Leclerc...) ➤ Charge de travail pour les équipes (sourcing des fournisseurs/producteurs, cartographie de l'offre, logistique, administratif...) ➤ Positionnement prix : attirer fournisseurs et producteurs ➤ Coûts logistiques importants pour regrouper et distribuer l'offre : bassins de production parfois spécialisés et très localisés, modèle historique (centrales d'achats) peu adapté notamment en circuits courts ➤ Adapter les flux logistiques associés (ex. ramasses, réceptions...) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Renforcer le sourcing des fournisseurs locaux et producteurs en circuits courts ➤ Diversifier la gamme/assortiment proposé en produits locaux et issus de circuits courts ➤ Renforcer l'information au consommateur ➤ Sensibilisation des clients sur la saisonnalité de ce type de production ➤ Adapter les flux logistiques associés (ex. ramasses, réceptions...) ➤ Positionnement prix ➤ Référencement des produits locaux/circuits courts ➤ Formation du personnel (acheteurs, chefs de rayons...)

Exemples d'initiatives en faveur du local et des circuits courts

- Contrat type Enseigne GMS et producteurs locaux** : avec engagement de rémunération à 7 jours
- Mise en place de démarches dédiées au local** avec un périmètre géographique de **50-100 km autour du magasin**
- Pilotage du sourcing par le magasin** et non la centrale d'achats



Porter à connaissance
pédagogique