

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 les grossistes?



Le grossiste est au cœur de la filière fruits et légumes, c'est le lien indispensable entre la production et une clientèle diversifiée (GMS, Primeur, RHD collective et commerciale).
Expert de l'ensemble des fruits et légumes frais, grâce à ses **compétences en sourcing et sa maîtrise des coûts et moyens logistiques** (identification des fournisseurs, mutualisation, massification, entrepôts...), le grossiste **rend accessible une gamme complète et diversifiée de produits de qualité** à ses clients.



Opportunités	Limites	Enjeux
Local		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Impact de la crise du covid-19 ➤ Demande grandissante ➤ Présence renforcée sur le terrain ➤ Opportunité de développement en s'appuyant sur l'organisation déjà existante d'une filière longue ➤ Gamme diversifiée pour répondre à la demande ➤ Compétences et moyens logistiques pour regrouper et distribuer l'offre ➤ Implications des gestionnaires de marchés de gros sur le sujet (attractivité du carreau, optimisation de la logistique, traçabilité...) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Difficultés à répondre aux attentes « locales », différentes selon les clients (distance, gamme de produits, prix...) ➤ Coûts logistiques importants pour regrouper et distribuer l'offre avec des bassins de production parfois spécialisés et très localisés, ➤ Des productions à faible valeur, qui laissent peu de marge pour rémunérer les coûts logistiques d'une commercialisation à volume limité ➤ Coûts onéreux de la multiplication des allotissements : peu d'efficacité opérationnelle dans la gestion des petits volumes 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Développement de nouveaux modes de coordination/coopération avec l'amont et l'aval de la filière ➤ Valoriser le grossiste dans son rôle de pivot incontournable de la filière et des produits locaux ➤ Renforcer le sourcing des fournisseurs locaux pour élargir les offres en produits locaux de saison ➤ Afficher et renforcer la traçabilité de l'origine des produits (sur colis, BL, factures, stat détaillées) ➤ Sensibilisation des clients sur la saisonnalité de ce type de production ➤ Adapter les flux logistiques associés (ex. ramasses, proximité des entrepôts...) pour réduire les opérations de transport ➤ Formation du personnel

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

- Démarches dédiées/charte de partenariat (Ex : « Jouons Local ») entre le grossiste et le producteur avec **mise en avant des producteurs**(photos, affichettes...)
- Stratégie de **modernisation et de renforcement de l'attractivité du carreau** des MIN (Nantes, Bordeaux, Rungis...)
- Contrats tripartites entre producteurs – grossistes – restauration collective** pour s'engager et soutenir l'offre locale (engagement durée, volumes, juste rémunération)
- Communication spécifique dans les restaurants** (affichage, menus, sets de table...) sur les produits et producteurs locaux



Porter à connaissance
pédagogique