

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 metteurs en marchés ?

Les metteurs en marché (expéditeurs, organisations de producteurs, coopératives...) sont à l'interface entre l'amont et l'aval de la filière F&L. En d'autres mots, ils font le **lien entre l'offre et la demande**.

Ils peuvent vendre eux-mêmes une partie de leur production aux consommateurs et s'inscrire ainsi dans une démarche de circuits courts. Ex : coopératives mettant en place des paniers de légumes vendus aux consommateurs ou développant des magasins de coopérative regroupant la production de leurs adhérents - Expéditeurs (voire des importateurs) instaurant un espace dédié à la vente au consommateur dans leur station.

Aussi, ils **contribuent à l'approvisionnement de l'aval de la filière** en produits locaux dont ils assurent une bonne valorisation.

Opportunités	Limites	Enjeux
Local et circuits courts		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Impact de la crise du covid-19 ➤ Demande grandissante ➤ Opportunité de développement en s'appuyant sur l'organisation déjà existante d'une filière longue ➤ Gamme diversifiée de produits régionaux « typiques » pour répondre à la demande ➤ Compétences et moyens logistiques pour regrouper l'offre 	<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 : bassins de production parfois spécialisés et très localisés, ➤ Offre limitée ou peu diversifiée en F&L de certaines régions ➤ Des productions à faible valeur, qui laissent peu de marge pour rentabiliser les coûts logistiques d'une commercialisation à volume limité 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Diversifier la gamme proposée en produits locaux ➤ Sensibilisation des clients (GMS, RHD) sur la saisonnalité de ce type de production ➤ Renforcer la communication et le marketing autour des produits pour une meilleure valorisation auprès des clients ➤ Canal de commercialisation dédié au local et au circuit court ➤ Formation du personnel ➤ Pour les circuits courts : concilier la volonté de vendre en direct des producteurs et le sourcing auprès de ceux-ci

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

- Modification des statuts** en coopérative pour permettre aux adhérents de vendre une partie (dans une limite de 25%) de leur production en vente directe au consommateur
- Collaboration et coordination innovante** entre producteurs et expéditeurs sur la base d'une spécialisation dans la commercialisation de légumes et fruits frais de niche (Ex : expérimentations avec un producteur local du Finistère qui fournit des agrumes /kumkwat, du gingembre, piment, fruits de la passion...)
- Mutualisation de gamme** fruits et légumes frais par plusieurs organisations de producteurs pour répondre à la demande



Porter à connaissance
pédagogique