



Fiche technique

LES MARCHES FRUITS ET LEGUMES

Conseils et fonctionnalités sur Agrilocal31 afin que l'acheteur ait des réponses à ses marchés lancés pour les fruits et légumes



1. Respecter un équilibre entre la quantité demandée et la distance géographique du producteur sélectionné

Quand vous lancez un marché pour des fruits et légumes, il est important de « créer » un équilibre entre la quantité demandée et la distance à effectuer par le producteur pour la livraison.

La plateforme Agrilocal a pour vocation de promouvoir les circuits courts, le développement de l'agriculture de proximité et les productions avec le moins d'externalités négatives pour l'environnement dont le bilan carbone.

Par exemple : ne pas lancer une consultation pour commander 30 kg de pommes alors que le 1^{er} producteur qui apparaît dans votre liste est à 50 km (ce qui fait 100 km A/R pour faire la livraison).

2. Regrouper la commande

Dans la même logique que précédemment, dans un souci d'efficacité environnementale il est préférable de lancer une consultation pour un marché comprenant plusieurs légumes ou plusieurs fruits ou encore plusieurs fruits et légumes. Donc de **regrouper la commande**.

Par exemple vous lancez:

- 1 consultation pour 10 kg d'aubergines + 15 kg de betteraves + 20 salades + 5 kg de poireaux.
- 1 consultation pour 300 pommes + 10 choux rouges + 10 kg de carottes + 30 kg de pommes de terre.



Concrètement, quand vous lancez une consultation, au lieu de faire une consultation pour chaque produit, vous **rajoutez les produits les uns à la suite des autres avant d'indiquer la date de fin de consultation et de livraison**. En cliquant sur la croix verte « Ajouter un nouveau produit ».

LANCER UNE CONSULTATION > SÉLECTION DES PRODUITS

Choix du Marché **1**
Sélection Produits **2**
Sélection Fournisseurs **3**
Règlement de consultation **4**
Publication du marché **5**

Aubergine	Fournisseurs trouvés: 9 (agriculteurs 8) dans les 60 Km	<input type="button" value="🔍"/> <input type="button" value="✖"/>
Salade	Fournisseurs trouvés: 11 (agriculteurs 10) dans les 60 Km	<input type="button" value="🔍"/> <input type="button" value="✖"/>
Tomate	Fournisseurs trouvés: 7 (agriculteurs 6) dans les 60 Km	<input type="button" value="🔍"/> <input type="button" value="✖"/>
		Ajouter un nouveau produit <input type="button" value="⊕"/>

Date de fermeture de la consultation:

Délai de livraison (en nombre de jour)

NB: la recherche de produit se fait toujours en indiquant le produit au singulier; par exemple vous voulez 40 kg de courgettes, notez COURGETTE (et non - courgettes).



Le + pour vous: **gain de temps** pour passer votre marché sur la plateforme et lors de la livraison (une seule au lieu de plusieurs).

Le + pour le producteur: il ne recevra qu'un message d'alerte pour une consultation qui contient tous les produits demandés au lieu d'un message par produit et ne répondra qu'à un message aussi. Donc **gain de temps** pour lui aussi et **moins de « pollution » dans la boîte mail**.

Par contre pensez aussi que certains maraîchers ont de une offre de produits plus restreinte, si vous voulez qu'ils répondent à vos consultations ne faites pas non plus des listes « à rallonge ».

Ou faire une consultation que pour des légumes,

Ou une consultation que pour des fruits.

L'outil cartographique mis à votre disposition depuis avril 2020 dans votre espace personnel (onglet « Cartographie » situé à gauche de votre écran, en bas de liste) vous permet de visualiser l'offre par producteur mais aussi par produit à proximité de votre établissement. N'hésitez pas à vous en servir avant de lancer des consultations pour voir les offres potentielles inscrites sur votre territoire proche.



3. Favoriser les Marchés à Bons de Commandes (MBC)

Pour les fruits et légumes, passer des MBC peut vous permettre d'avoir plus de réponses de la part des producteurs car cela leur **assurent la vente** d'une partie de leur production **de manière régulière**, sur un temps donné et cela leur permet aussi **d'anticiper les semis et leurs productions** pour répondre à l'offre.

Par contre cela demande aussi une certaine souplesse de votre part concernant les fruits et légumes commandés car il y a toujours les aléas climatiques et économiques qui rentrent en jeu surtout si vous lancez des MBC sur 6 mois/1 an.

Exemple de souplesse: quand vous faites vos menus au lieu d'indiquer « carottes râpées » vous indiquez « crudités de saison ».

S'il est impératif pour vous d'avoir exactement ce que vous avez commandé (produit/quantité) les marchés en gré à gré (ponctuels) seront plus efficaces.



4. Favoriser la saisonnalité des produits lors des lancements de marchés

Un des objectifs de la plateforme et de son utilisation par les acheteurs publics de la restauration collective est aussi la sensibilisation des élèves au lien entre agriculture, saisons et alimentation et leur faire découvrir les produits de la Haute-Garonne.

De plus, le respect de la saisonnalité dans l'achat des fruits et légumes est somme toute essentiel pour des raisons environnementales, économiques et gustatives.

Vous pouvez vous référer à notre calendrier de saisonnalité des produits de Haute-Garonne sur notre site public www.agrilocal31.com (dans l'onglet vert « Actualités ») que vous pouvez télécharger et/ou imprimer. On peut aussi vous l'envoyer à votre demande.