

DEBOUCHES	TYPE	MODE APPROVISIONNEMENT	TYPE DE PRODUITS	EXIGENCES en termes d'approvisionnement	FREINS pour un approvisionnement de proximité	CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE et ATTENTES
RESTAURATION COLLECTIVE	Restauration collective autogérée : Les repas sont préparés et consommés sur place, le choix de l'approvisionnement se fait en direct (Lycées, Collèges, Hôpitaux, Maisons de retraite, Quelques restaurations périscolaires) → 6 500 repas par jour en moyenne	Par appels d'offre : – Appels d'offres annuels ou tous les 2 ans – Achat par lot de produits (viande, fruits/légumes, épicerie, surgelés...) – Groupement d'achat sur Beaune pour l'approvisionnement de plusieurs lycées et collèges	– Qui ont déjà subit une première transformation – Qui nécessitent peu de travail de préparation, généralement prêts à l'emploi → Viande bovine : découpe en petits volumes et travail des parties avant → Légumes : ayant déjà subit une 1 ^{er} transformation	– Suivi de la qualité et traçabilité – Constance de l'approvisionnement – Logistique assurée : prise des commandes, préparation et livraison	– Approvisionnement soumis aux appels d'offre (fonction du prix) – Prix du plateau repas limité – Personnel de cuisine réduit et contraintes horaires – Equipements des cuisines parfois limités	– Approvisionnement de produits et préparation de repas en direct – Besoins en produits définis en amont – Appels d'offre sur petits lots de produits – Introduire critères environnementaux (saisonnalité, livraison et fraîcheur des produits,...) – Volonté politique
	Restauration collective concédée sous contrat : Les repas sont préparés par un prestataire extérieur qui livre les repas en liaison froide ou chaude (Restauration périscolaire, Portage repas à domicile) → 2 500 repas par jour en moyenne	Choix du prestataire par appels d'offre : – Appels d'offre passés sur plusieurs années pour la livraison des plateaux – Cahier des charges dans lequel sont formulés les critères souhaités – Importance du critère prix dans le choix du prestataire	– Repas déjà préparés	– Suivi de la qualité et traçabilité – Repas qui répondent aux exigences du cahier des charges – Repas qui doit être livrés directement dans les établissements de consommation	– Appel d'offre passé pour l'ensemble des repas et sur une durée déterminée – Préparation des repas qui n'est pas en directe – Approvisionnement des matières premières par l'intermédiaire du prestataire – Approvisionnement en local qui peut augmenter le prix de la prestation	– Introduire critères environnementaux dans cahier des charges (saisonnalité, livraison et fraîcheur des produits,...) – Volonté politique
	Prestataire restauration collective	Différents modes d'approvisionnement : – Par appel d'offre effectué à l'échelle d'une centrale d'achat suprarégionale – Par l'intermédiaire de grossistes ou de fournisseurs	Produits qui peuvent arriver bruts car prestataires disposent des outils nécessaires à leur transformation (cas pour le légume) → Viande bovine : Travail des parties avant → Légumes : brut	– Suivi de la qualité et traçabilité – Constance de l'approvisionnement – Logistique assurée : prise des commandes, préparation et livraison	– Gros volumes traités à l'échelle du prestataire – Pour certains, les matières premières doivent passer par une centrale d'achat régionale	– Besoins en produits définis en amont – Volonté d'approvisionnement de travailler avec produits locaux – Volonté de mettre en avant productions locales avec mesures de communication
Grandes et Moyennes Surfaces	Indépendants <i>1 hypermarché</i>	– Achat en direct à l'échelle d'un magasin – Par centrale d'achat sur certains produits – Dispose d'un laboratoire de boucherie	– Gros volumes traités – Produits qui peuvent arrivés bruts → Viande bovine : Travail de la bête entière → Légumes : brut	– Produits avec une gamme, et prix concurrentiel – Approvisionnement constant et durable – Logistique assurée : prise des commandes, préparation et livraison – Contrat d'engagement	– Difficultés des GMS à définir très en amont les besoins en termes de volumes – Prix concurrentiels	– Volonté de mettre en avant les productions locales avec mesures de communication
	Centralisés <i>1 hypermarché</i> <i>14 supermarchés</i>	– Approvisionnement centralisé (pour 90% de leurs produits) – Possibilité d'achat de produits en direct – Rayons produits du terroir	– Gros volumes traités – Produits déjà transformés → Viande bovine : Travail de la bête entière ou de certains morceaux → Légumes : brut	– Produits déjà transformés et conditionnés (type miel, moutarde, pain épices, ...) – Prix concurrentiel – Approvisionnement constant et durable – Logistique assurée : prise des commandes, préparation et livraison	– Approvisionnement à l'échelle d'une centrale d'achat pour 90% en moyenne – Supermarchés qui n'ont pas forcément atelier de boucherie pour traitement de la viande	– Volonté de mettre en avant productions locales avec mesures de communication – Mais produit qui doit être référencé à l'échelle des plates formes d'achat

DEBOUCHES	TYPE	MODE APPROVISIONNEMENT	TYPE DE PRODUITS	EXIGENCES	FREINS	CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE
Restaurateurs/ Hôteliers <i>160 établissements de restauration et 90 hôtels</i>	Indépendants Etablissements franchisés	Différents modes d'approvisionnement : - Approvisionnement par grossiste (produits frais ou déjà transformés) - En direct auprès de producteurs	Deux types de produits : - Produits déjà transformés et conditionnés (type miel, moutarde, pain épices, ...) - Produits bruts qui peuvent être transformés et traités par l'établissement → Viande bovine : découpe en petits volumes → Légumes : brut ou ayant déjà subi une 1 ^{er} transformation	- Suivi de la qualité et traçabilité - Constance de l'approvisionnement - Logistique assurée : prise des commandes, préparation et livraison	- Personnel réduit - Prix concurrentiels	- Volonté de mettre en avant les productions locales avec mesures de communication - Une cinquantaine de restaurateurs/hôteliers souhaitant s'approvisionner en local - Mise en place de partenariats
	Chaîne	- Approvisionnement par centrale - Menus et produits choisis à l'échelle nationale	Possibilités de s'approvisionner sur quelques produits transformés	Produits déjà transformés et conditionnés (type miel, moutarde, pain épices, ...)	- Approvisionnement à l'échelle d'une centrale d'achat	- Possibilités sur produits déjà transformés - Volonté de mettre en avant les productions locales avec mesures de communication
Artisans bouchers/ Charcutiers <i>25 établissements artisans bouchers/charcutiers</i>	Indépendants <i>Abattage sur Beaune pour 90%</i>	Approvisionnement en direct auprès des éleveurs (14% des enquêtés) <i>Choix des bêtes sur pieds</i>	- Bête entière pour viande bovine - Viande d'origine locale	- Suivi de la qualité et traçabilité - Constance de l'approvisionnement - Volonté de se démarquer des GMS	- Demande beaucoup de temps - Suivi de la qualité	- Volonté de mettre en avant les productions locales avec mesures de communication - Valoriser les productions locales par les filières existantes
		Approvisionnement auprès d'un grossiste/abattant <i>Qui choisi les bêtes sur pieds et distribue en gros et semi-gros</i>	- Quartier - Morceaux arrières - Viande d'origine locale ou régionale	- Suivi de la qualité et traçabilité - Constance de l'approvisionnement - Volonté de se démarquer des GMS	- Peu de volume traité - Main d'œuvre et temps limité - Exigences des consommateurs qui souhaitent tous les mêmes morceaux (les arrières)	
Entreprises Agro-alimentaires	Indépendants	Différents modes d'approvisionnement : - Auprès d'entreprises ayant déjà effectuées les transformations des produits - Auprès de grossistes - Matière première auprès des producteurs	Deux types de produits : - Produits bruts qui subissent transformation par l'entreprise - Produits ayant déjà subi une ou plusieurs transformation	- Conditionnement des matières premières en volume conséquent - Assurer la traçabilité, le volume et la qualité des produits - Produits qui doivent être déjà transformés et/ou conditionnés pour faciliter leur stockage	- Prix concurrentiels - Volumes traités très importants - Produits ayant déjà subi des transformations - Consommation des produits qui n'est pas forcément locale	- Volonté de mettre en avant les productions locales avec mesures de communication - Produits déjà transformés et conditionnés en gros volume