

# **Table ronde Mutualisation d'achats de consommables**

Les Rendez-vous de la Diversification -  
28 janvier 2026



Les volumes d'achats de consommables et de matières premières permettant de faire des économies d'échelle sont difficilement atteignables dans un contexte – de lancement – d'une activité de transformation alimentaire artisanale.

---





# Déroulé de l'atelier

---

- Un peu de matière pour lancer les échanges
- Table ronde
  - Vos expériences
  - Perspectives de développement de la mutualisation d'achats



Article sur la mutualisation

# Plus = moins cher



BOUTEILLES-ET-BOCAUX



580 ml bocal en conserve, ouverture : Twist-Off (TO 82)

Quantité	Prix à l'...	Quantité	Prix à l'...
1	1,42 €	200	1,13 €
20	1,39 €	704	1,10 €
50	1,36 €	1.408	1,06 €
100	1,33 €	2.640	0,90 €

1,42 €

Prix TTC, hors frais d'expédition

Quantité d'étiquettes	Prix total HT (€)	Prix unitaire HT (€ / étiquette)
500	58,5	0,12€
1 000	68,5	0,07€
2 000	89	0,04€
3 000	110	0,04€
4 000	130	0,03€
5 000	140	0,03€
6 000	152	0,03€
7 000	171	0,02€
8 000	181	0,02€
9 000	190	0,02€
10 000	197	0,02€



# Exemple “structuré” (France)

à creuser...



[Le GIE EROSI](#)

[Être adhérent](#)

[Devenir fournisseur](#)

[Contact](#)

[ESPACE ADHÉRENT](#)



## 65 ADHÉRENTS

**Localisés** dans les départements **64** (Pyrénées Atlantiques) et **40** (Landes), dans un périmètre de 100 kilomètres autour du siège du GIE EROSI à Lahonce – Pyrénées Atlantiques.

**TPE** ou **PME**, les adhérents exercent des activités de production et/ou de transformation dans les domaines variés de l'agroalimentaire : **métiers de la viande et du poisson, condiments, produits laitiers, boissons, conserverie, torréfaction, confiserie et pâtisserie...**



## DES VALEURS PILIERS

SOLIDARITÉ  
ENGAGEMENT  
PARTAGE  
CONVIVIALITÉ

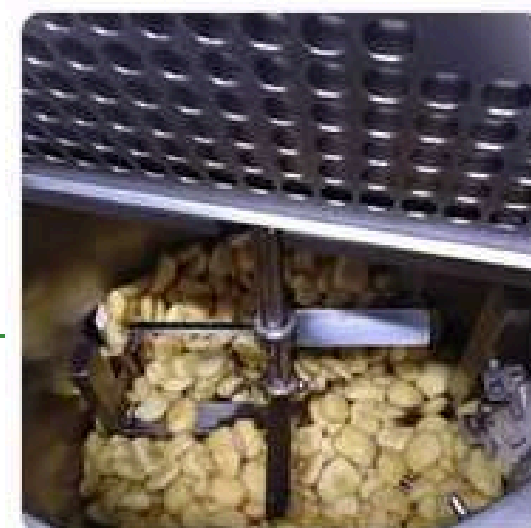


## DEPUIS 2005

Grâce à la **mutualisation** de leurs achats, le GIE EROSI permet à ses adhérents d'**améliorer** leurs conditions d'achat, et de récolter les **bénéfices** de leur travail collectif.

A l'écoute des besoins multiples des adhérents, une **équipe de 4 personnes** apporte son expertise : plus de 40 familles d'achat négociées à ce jour.

# Exemple "informel": Marmellino





# Exemple Marmellino

---

## 1. Etiquettes

Commande groupée, malgré les différents formats, permet d'avoir un pouvoir de négociation.

P ex le producteur d'œufs a divisé par 2 le prix à l'unité pour ses boîtes.

# Exemple Marmellino

---

## 2. Bocaux

Achat chez Massilly par palette = -40% comparé à des revendeurs

Livraison: 70€/palette

Frais manutention: 70€/commande

Dernière commande de 9 palettes : 500€ livraison au lieu de 630€

5 producteurs, 1 n° de client, factures séparées,  
1 facture pour les frais de livraison à répartir en fonction des volumes.

Grâce à cette mutualisation le producteur de jus est passé  
de 10000€ à 3000€ la palette de couvercles.



# Exemple Marmellino

---

## 2. Bocaux

Un autre producteur de confitures s'est aligné sur le format de bocaux de Marmellino, qui les rajoute à sa commande (Concurrence >>>>> Coopération)

Une ferme propose des yaourts de 500g dans des bocaux de 540ml  
Marmellino propose 500g de compote dans des bocaux de 580ml

→ Alignement sur 540ml pour des compotes de 480g

# Exemple Marmellino

3. Matières premières



4. Commercialisation



5. Livraisons





# Exemple Marmellino

---

A retenir de cet exemple informel:

- On investit du temps pour en gagner ou pour réduire ses coûts
- Ne pas avoir peur de communiquer avec d'autres artisans, même ses concurrents.
- Maarten a de l'expérience en tant qu'acheteur chez un grand distributeur. Il faut oser négocier!
- Importance de la transparence!



# Qqs enjeux de la mutualisation d'achats

---

- Coordination
- Trésorerie
- Stockage
- Logistique
- Communication/Information: Transparence!
- Négociation
- Concurrence
- .....





# Table ronde: Mutualisation d'achats

---

1. Vos expériences / Solutions existantes

2. Quelles perspectives de développement ?



# DiversiFERM

