



Table ronde Mutualisation d'achats de consommables

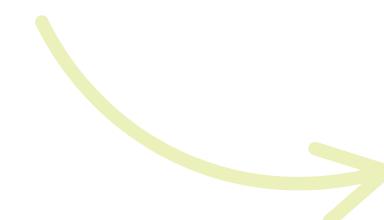
Les Rendez-vous de la Diversification -
28 janvier 2026

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€ |



Avec le soutien de la
Wallonie

Wallonie
agriculture
SPW

LIÈGE université
Gembloux
Agro-Bio Tech

Exemple “structuré” (France)

à creuser...



Groupement d'Achats Agroalimentaire - Euskal Herritik Erosi

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

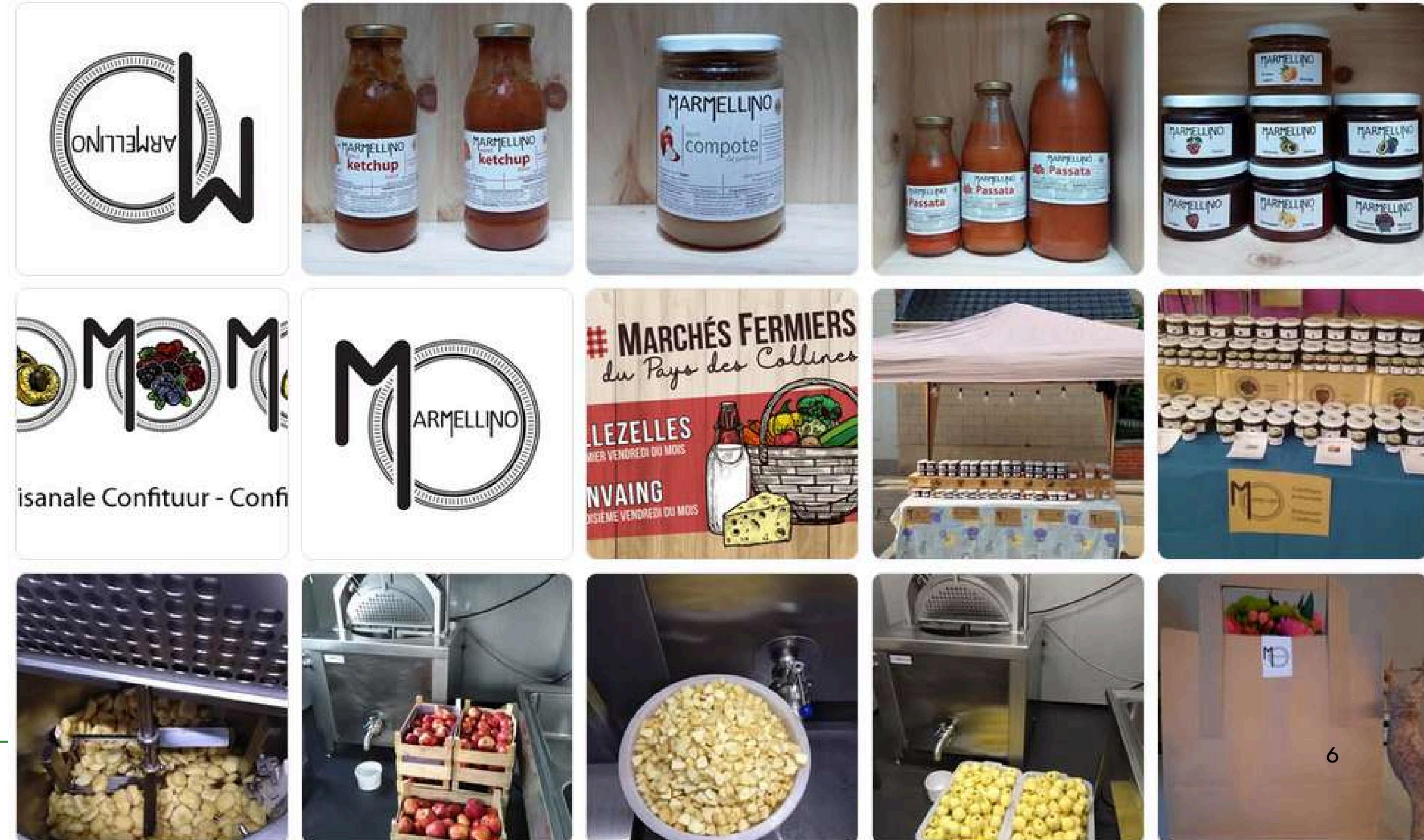
SOLIDARITÉ
ENGAGEMENT
PARTAGE
CONVIVIALITÉ



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 boites.

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.

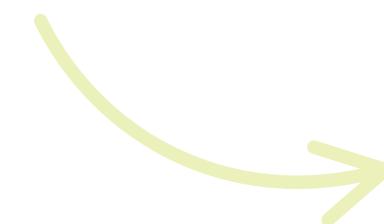
Grâce à cette mutualisation le producteur de jus est passé
de 10000€ à 3000€ la palette de couvercles.

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



Alignment 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: Transparency!
- Négociation
- Concurrence
-

Table ronde: Mutualisation d'achats

1. Vos expériences / Solutions existantes

2. Quelles perspectives de développement ?

DiversiFERM

