

Respect for the Producer



Respecter le producteur est de donner un prix juste (& minimum)

|

|

|||||
|||||

Équité des marges (tout au long de la chaîne)

||

|

|||||
|||||

Visibilité : identification du producteur + l'histoire derrière le produit

||| / |||

|||||

~~Attention~~ Attention : appropriation image vente directe

• Une qualité minimum four-
nit

|||||

|||||

• Que les acheteurs connaissent mieux leurs producteurs + que les producteurs

|||

|||||

~~Les~~ agriculteurs connaissent les consommateurs et vice versa

||

|||

- Transparence des marges
- Pas d'exclusivité de livrer chez qu'un acheteur (ou renégociable)
- Le contrat inclus une clause qui garantit que l'acheteur ou distributeur paie assez le producteur (~~est~~ respecte &)
- Tenir compte de tous les problèmes saisonniers climatiques / autre... } partage de risques
- La logistique ne peut pas porter préjudice sur le producteur } partage de risques
- Que l'offre ~~pr~~ domine la demande (l'offre suit la demande)

☹	☹	☺	☺

- Durabilité de la relation
- Reformuler l'intitulé 'local' → voir (1) : local 100%
- Responsabilité des stocks par celui qui commande (pas de reprise d'invendus) + le mettre dans le contrat
- Délai de paiement : plus de flexibilité (surtout pour les petits agriculteurs / producteurs)

Partage des risques

			✓	/
	/			