



Source photo : Unplash - I. Paramo

LES DRIVES PAYSANS

Ces systèmes de récupération de produits locaux dans des points de livraison ont fleuri dans le paysage français ces 15 dernières années.

À l'image des "click and collect" ou des "drives" de supermarché qui voyaient le jour il y a plus de 20 ans (premier drive par le Groupe Auchan à Leers, dans le nord ouvert en juin 2000), ces "Ruches", "Drive Fermier®", points de livraison de paniers... proposent aux consommateurs de commander par internet des produits locaux et de les récupérer dans un point de collecte sur une tranche horaire donnée.

Différentes formules existent : "drive" spécifique à une ferme avec point de collecte à la ferme, regroupement de producteurs, regroupement de citoyens, système de commande associé à un magasin de producteur ou vente à la ferme... Durant la période de crise sanitaire et plus particulièrement pendant le confinement, ces formes de distribution de produits locaux ont permis de répondre à plusieurs problématiques : maintien des distances physiques et plus de paiement main à main, mise en place de distribution via des sites de prévente ou de commande à la suite de la fermeture des marchés de plein vent.



COMMENT ÇA MARCHE

Les commandes sont passées par les consommateurs quelques jours avant la livraison sur un site internet dédié. Ils renseignent leurs coordonnées, les produits souhaités ainsi que la plaque d'immatriculation du véhicule avec lequel ils viendront récupérer la commande.

Les commandes sont ensuite préparées par le paysan. Les consommateurs viennent les retirer sur une aire de type covoiturage ou autre grand parking à une date et une heure donnée. Ils restent dans leur voiture pendant que les paysans déposent la commande dans le coffre.

Ce système garantit au producteur le maintien de sa commercialisation en circuit-court de façon sécurisée.

AVANTAGES

- Alternative intéressante pour constituer un regroupement de produits locaux
- Adaptable à différents contextes : milieu rural (sur une ferme par exemple), milieu urbain (drive piéton, vélo, points de retrait...).
- Développement des capacités à décider et agir individuellement et collectivement par la gestion collective
- Mutualisation des ressources et compétences, répartition du temps passé à la vente pour les producteurs
- Mutualisation des ressources et compétences, répartition du temps passé à la vente pour les producteurs
- Pour assurer les mesures sanitaires, les drives paysans présentent l'avantage de conserver la proximité entre les consommateurs et le producteur tout en évitant facilement les interactions entre eux.
- Mise en place facilitée : pas de stock, pas de magasin...

INCONVÉNIENTS

- Outil de gestion pouvant être complexe pour un collectif de producteurs : paiement en ligne, facturation pour chaque producteur...
- Pour le client : anticipation et organisation (commander au bon moment, faire ses choix à l'avance)
- Adaptation aux horaires et aux dates prévues
- Organisation collective pour le groupe d'agriculteurs pas toujours évidente à trouver (voir fiche "magasin de producteurs")



LES HALLES FERMIERES

Les Halles fermières ariégeoises sont un drive fermier qui propose des produits fermiers d'Ariège. Créée en 2020 pendant le 1er confinement à l'initiative de la Chambre d'agriculture d'Ariège, cette initiative répondait à l'absence des nombreux marchés de plein vent. www.hallesfermieres09.fr



ORIGINE DE L'INITIATIVE

Créées dans le contexte de crise sanitaire liée au Covid-19 par l'ensemble du monde agricole et les collectivités locales concernées, les Halles fermières se sont mises en place en avril 2020 à Foix. Ce dispositif répondait à la problématique posée par la commercialisation des denrées alimentaires, par suite de l'annulation de certains marchés. L'objectif étant d'assurer l'approvisionnement de la population tout en permettant aux producteurs de continuer à vivre de leur production.

Au-delà, ce modèle de halles fermières s'inscrivait dans une ambition de relocalisation de la consommation et de la



ORGANISATION

Après inscription, les producteurs fermiers d'Ariège mettent leurs produits en vente sur le site. Le site référence l'ensemble de l'offre proposée. Les consommateurs commandent les produits à partir de ce site et viennent les récupérer sur le parking de la Chambre d'agriculture d'Ariège, à Foix, le jeudi en fin de journée. A tour de rôle, ce sont les agriculteurs qui assurent la distribution des commandes.



ET AUJOURD'HUI ?

Le modèle des Halles fermières ariégeoises a bien évolué...

Au lancement du projet, les Halles fermières ariégeoises étaient organisées dans cinq communes : Foix (avec deux rendez-vous hebdomadaires), Saint-Girons, Mirepoix, Pamiers et Lavelanet. Elles réunissaient 135 producteurs ariégeois et étaient accessibles en priorité aux producteurs déjà présents sur les marchés de plein vent habituels, sur inscription.

Composé de plusieurs dizaines de producteurs, le dispositif des Halles fermières répondait à une organisation pensée dans le respect des gestes barrière. Les producteurs se répartissaient par pôles : épicerie, produits laitiers/fromages, viande et maraîchage. Des zones de parking étaient aménagées près de chacun de ces pôles afin que les consommateurs puissent récupérer leurs marchandises.

Des points de retraits piétons étaient également mis en place. Un protocole pour assurer la sécurité sanitaire de tous avait été rédigé et diffusé sur le site internet du drive ainsi que sur sa page Facebook.

L'ensemble de l'offre disponible était présenté sous la forme d'une liste sur le site internet de la Chambre d'agriculture d'Ariège. Après l'avoir consultée, les consommateurs devaient appeler le(s) producteur(s) des produits qui les intéressaient pour passer leur commande.

Désormais, un site a été créé, spécifiquement pour le drive, sur lequel les consommateurs passent directement leur commande.

La récupération des commandes se faisait sur deux créneaux, tandis qu'un seul créneau est aujourd'hui proposé. Les consommateurs devaient se rendre en voiture sur le parking de la Chambre d'agriculture tout en respectant un sens de circulation et prévenir le producteur de leur présence. Les producteurs déposaient la commande dans le coffre de la voiture sans que le consommateur n'ait à descendre. Pour ceux qui venaient à pied, une entrée spéciale était dédiée. Le paiement pouvait s'effectuer soit par chèque, soit en carte bancaire. Il se fait désormais en ligne.



LE « DRIVE COVID »



ORIGINE DE L'INITIATIVE

La commune de Lagraulet a organisé pendant le confinement de 2020 des distributions sous forme de drive, ce qui a permis aux producteurs de vendre leurs productions pendant ce contexte de crise et l'arrêt de certains marchés.



ORGANISATION

Les distributions avaient lieu sur une ferme réunissant une douzaine de producteurs et 30 références, uniquement en agriculture biologique. La commande était placée dans le coffre du client, évitant ainsi tout contact physique.



LES RÔLES DE CHACUN

La mairie de Lagraulet a apporté un soutien logistique, au niveau notamment de la prise des commandes par mail qu'elle relayait aux producteurs.

Ce travail a mobilisé les agents de la commune et les élus. Ils ont participé à la prise des commandes et à leur préparation, ainsi qu'à l'organisation de la distribution. Le nombre de paniers distribués a rapidement augmenté, passant de 20 paniers le premier samedi à 70 paniers la semaine suivante. La mairie a également travaillé à l'élaboration d'un bon de commande en



ET AUJOURD'HUI ?

La commune a impulsé la naissance des "Paniers bio de Lagraulet" et propose depuis l'été 2021 des marchés bio et gourmands !

BIBLIO/POUR ALLER PLUS LOIN :

- Le drive de Lagraulet dans la presse : www.ladepeche.fr/2021/07/03/ce-soir-marche-bio-et-gourmandises-9648531.php
- Lire l'article en entier (15 avril 2020) sur le drive de Lagraulet : draaf.occitanie.agriculture.gouv.fr/covid-19-un-drive-presque-100-bio-a-lagraulet-du-gers-a4775.html
- Lire les focus ci-dessus sur le « drive Covid » mis en place à Lagraulet et Les Halles fermières ariégeoises, ainsi que la présentation du "Marché pas Touche" page 10.