

Agriculture | Chambre d'Agriculture de Gironde : comment le drive fermier s'adapte



Le 3 avril dernier, face à l'afflux de demandes, le drive fermier mis en place depuis 2012 par la Chambre d'Agriculture de la Gironde a ouvert une nouvelle antenne de distribution des commandes sur la place des Quinconces, à Bordeaux, avec l'aval de la mairie. Nous avons souhaité revenir, aux côtés de Louis Fleury, directeur marketing et développement de la Chambre d'Agriculture de la Gironde, sur ce plébiscite local (et national) dans un contexte encore incertain pour l'ensemble des marchés ouverts et face à un confinement prolongé jusqu'au 11 mai. Il nous raconte la manière dont les drives fermiers essaient de pallier ce manque.

Ce vendredi 10 avril à 14h30 sur la place des Quinconces, à Bordeaux, la file de voitures et les quelques familles venues en van ne désemplissaient pas, les producteurs et bénévoles présents pour distribuer les commandes du drive fermier de la chambre d'agriculture de la Gironde n'avaient pas vraiment l'occasion de souffler. Pour la troisième semaine consécutive ce vendredi 10 avril, le drive éphémère de la place des Quinconces continuera à distribuer fruits et légumes, viandes, lait, pain et autres produits alimentaires issus d'une cinquantaine de fermes départementales (près de 800 commandes le premier vendredi d'ouverture des AMAP éphémères, nouvelles activités pour certaines associations comme l'atelier remuménage, nouveaux drives qui continuent à voir le jour... les habitudes de consommation des habitants changent avec les perspectives d'un confinement prolongé ce lundi 11 avril jusqu'au 11 mai. Le drive fermier girondin, qui existe depuis 2012, a évidemment du revoir ses ambitions à la hausse face à l'afflux de commandes. Dans cette perspective, nous avons interrogé le directeur marketing et développement de la chambre d'agriculture, Louis Fleury. Il revient avec nous sur ce nouvel élan local inattendu et la manière dont il a été mis en forme.

@qui.fr - Vous avez ouvert le 3 avril dernier un nouveau point de retrait en plein centre de Bordeaux, qui s'ajoute à Rimons, Eysines, Lormont et Bordeaux Lacornée. Où en est votre volume de commandes actuellement ?

Louis Fleury, directeur marketing et développement à la Chambre d'Agriculture de la Gironde - Le drive fermier de la place des Quinconces a bien marché, ça nous a fait passer à 800 commandes. Avec la nouvelle plateforme, notre objectif est de livrer 1000 commandes hebdomadaires. Je pense que sur les drives fermiers, on ne pourra pas aller au-delà, peut-être à 1100, mais pas plus. On veut vraiment que le service soit bien assuré, que les producteurs puissent suivre derrière et respecter les mesures de sécurité assez lourdes, on ne veut pas exposer davantage les consommateurs. Si on voulait, on pourrait monter à plus de 2000 commandes par semaine, mais ce n'est pas notre choix. On a de toute façon atteint les 1000 commandes en 48 heures alors que d'habitude, les gens peuvent commander pendant six jours. On est obligés de fermer les commandes sur le site dès le dimanche.

14h. On restera sur ce numerus clausus de 1000 commandes par semaines jusqu'à la fin du confinement.

@qui.fr - Les initiatives se multiplient pour tenter de faire face à la demande, notamment par le biais d'une plateforme régionale avec l'AANA (ouverte le 31 mars) pour assurer le lien entre producteurs et consommateurs. De votre côté, vous avez ouvert un site dans ce contexte d'urgence, baptisé "nos producteurs chez vous". Était-ce déjà prévu avant l'épidémie ? Comment vous-êtes-vous organisés en interne avec les producteurs girondins ?

L.F - Pour passer de trois cent commandes à mille, il a fallu du monde, on mobilise donc des collaborateurs de la chambre, ingénieurs, des œnologues, des bénévoles... Ça demande une grosse organisation et on ne veut pas prendre trop de risques. On a intégré des nouveaux producteurs, notamment sur la plateforme "nos producteurs chez vous". Avec toutes les actions qu'on a mis en place depuis un mois auprès de la grande distribution dans une quarantaine de supermarchés (en contactant des directeurs de plateformes d'achat de grands groupes nationaux), on a réussi à rattraper le retard qui avait été accumulé, notamment sur la première semaine de confinement. On continue à développer tous les canaux de commercialisation possibles mais on a réussi à trouver des solutions pour quasiment tous les producteurs qui étaient venus vers nous. Je ne dis pas qu'on est dans une solution idéale et au même niveau de commercialisation qu'avant la crise. Par contre, on a réussi à adapter les canaux de commercialisation et les flux d'approvisionnement en fonction des quantités produites actuellement. On a aussi accompagné les producteurs pour mettre en place des systèmes de vente directe sur leur site internet.

Le site de l'AANA a son utilité, c'est un annuaire de contact en "one by one". Il n'y a pas qu'un seul canal : de notre côté, l'idée était de proposer au consommateur de passer par une plateforme d'achat sans commission, par commandes groupées pour recevoir une seule livraison, le tout avec paiement sécurisé par carte bancaire. On a lancé la version 0 en urgence, actuellement la plateforme compte une grosse trentaine de producteurs. En Gironde, il y a environ 8500 agriculteurs dont 80 à 90% sont viticulteurs. Il y a un petit noyau de producteurs en vin qui soit en circuit court et en vente directe, c'est un modèle différent de la plateforme d'achat et du grossiste. Le circuit court a beaucoup de contraintes logistiques, tous les producteurs ne peuvent pas mettre de suite en vente directe, c'est d'ailleurs la raison pour laquelle on a fait le choix de travailler en multicanaux de commercialisation et avec la grande distribution pour certains producteurs.

On n'avait pas projeté de lancer ça dans les prochains mois, on menait quand même la réflexion autour du drive fermier sur la manière de faire évoluer le concept : livraisons, nombre de producteurs, magasins de producteurs rattachés au drive... mais nous n'avions pas du tout dans les cartons le lancement d'une plateforme spécifique pour aller livrer des produits aux Quinconces et la métropole. Par contre, on a constitué une cellule de crise autour de la vente directe et on a envoyé des messages aux producteurs de Gironde pour qu'ils reviennent vers nous en nous disant les quantités qu'ils avaient sur les bras à l'instant T et dans les semaines à venir, leurs méthodes de commercialisation, ce qu'ils avaient perdu, leur packaging et autres. On a traité toutes les demandes et on a essayé de diriger les producteurs vers différents modèles de vente, dont les AMAP, les Ruches qui dit Cagette (site de vente en ligne) qui a mis en place un système gratuit pour que chaque producteur puisse ouvrir un drive. Une grosse plateforme d'approvisionnement à Cestas a aussi joué le jeu. En tout, il y a aujourd'hui une cinquantaine de producteurs qui livrent au drive fermier.

@qui.fr - Vous avez en revanche été obligés de fermer le drive fermier installé à Gradignan (sur le campus de Bordeaux Science Agro), vous privant ainsi d'une éventuelle clientèle locale. Votre clientèle habituelle a-t-elle changé et, si oui, vos habitudes de consommation de votre service sont-elles aussi différentes ?

L.F - Ce point de retrait a fermé non pas parce qu'il n'y avait pas de clients, c'est simplement que comme l'école a dû fermer l'accès était interdit au public donc nous n'avons pas pu mettre en place d'accueil drive fermier sur l'école. C'était un lieu facile, l'évidence mais notre clientèle historique n'est pas composée d'étudiants. On voit, notamment avec le drive éphémère aux Quinconces et vu la crise en ce moment sur l'approvisionnement, que le panier moyen a augmenté. On est passé à plus de 30 euros. Par contre, on se rend compte qu'à la différence des semaines classiques, le delta autour du prix médian s'est étiré. On a des gens qui commandent sur le drive fermier pour moins de dix euros alors que d'habitude, le minimum était plutôt autour de 30-35 euros. Ça montre que les gens font de plus grosses commandes et tirent le prix médian vers le haut mais aussi qu'une nouvelle clientèle vient acheter pour quelques euros des fruits et légumes. Ils ne seraient pas forcément venus à la base.

@qui.fr - Vous vendez aujourd'hui à prix coûtant plusieurs tonnes par semaine de produits à la Banque Alimentaire de Bordeaux et de la Gironde. Un moyen supplémentaire d'écouler la marchandise qui vous restait sur les bras ?

L.F - Ça a permis d'écouler quelques productions, mais le but était plus de fournir des produits rapidement à la Banque Alimentaire, le moins cher possible. Sur les premières semaines, j'ai travaillé avec des producteurs qui vendaient avec un prix d'achat équivalent au prix de revient. Ils étaient contents de vendre leur production et en douce, au moment de la livraison, j'ai appris que certains avaient offert quelques palettes d'asperges, de pomme de terre ou de fraises en plus. Il y a aussi eu de la solidarité. Le volant financier libéré par la mairie de Bordeaux (50 000 euros) était là pour permettre à la Banque Alimentaire d'acheter des produits, mais ça s'est fait aussi en jouant au "bon père de famille" pour avoir des prix le plus raisonnable possible tout en jouant sur l'idée des produits locaux.

@qui.fr - Ce dimanche, le ministre de l'Agriculture a appelé à une réouverture des marchés alimentaires en France. Comment pensez-vous des contraintes de fermeture imposées aux maires par le gouvernement, sachant qu'environ un tiers des marchés ont depuis rouvert par dérogation ?

L.F - Quand le Premier ministre a annoncé la décision du gouvernement, on était dans l'expectative. Beaucoup de maires ont voulu jouer le jeu et faire paraître un arrêté. C'est comme le problème de la limitation à 80 ou le retour à 90 sur les routes : il y a une décharge de responsabilité sur les maires et beaucoup ont préféré jouer la carte de la sécurité. On a écrit à tous les maires expliquant qu'on ne voyait pas pourquoi on ne pourrait pas rouvrir les marchés en respectant les gestes barrière. 48h plus tard le gouvernement a changé sa position, mais le mal était fait sur certains marchés et dans les villes. Les maires étaient un peu embêtés, ils ont dit que ce serait certainement un très mauvais signe de revenir en arrière. On voit que le confinement peut glisser du jour au lendemain, beaucoup ont eu peur d'envoyer un mauvais signal à la population, qu'elle puisse croire qu'on a passé le plus dur. On a tout de même réussi, en Gironde, à maintenir une cinquantaine de marchés, soit environ 34% du taux de marchés plein air, auprès de maires qui n'avaient pas pris la décision immédiatement.

@qui.fr - D'autres "drives" alimentaires fleurissent un peu partout en France et dans le département (à Talence ou

Villandraut cette semaine par exemple). Pensez-vous que ces nouveaux renforts de drive vont perdurer ? Va-t-on, vous, tirer une leçon alimentaire de cette crise ?

L.F - Il y a deux types de logiques de consommation qui se dégagent. La première, c'est d'acheter massivement, notamment grande distribution, motivé par la peur et l'incertitude. La deuxième, c'est d'acheter des produits plus locaux, ou simplement vouloir une solidarité avec des producteurs du coin, plutôt qu'avec les producteurs de tomates polonaises...

Je pense que cette crise va marquer un virage, ça laissera une trace dans l'inconscient collectif. Je pense que ça va relancer encore plus les questions de gouvernance alimentaire, relancées suite à la loi Egalim et les États Généraux de l'alimentation, ça va enfoncer le clou sur ces questions et permettre peut-être de donner encore plus d'importance à la question alimentaire. Les politiques avec qui j'échange, quelque-soit leur niveau de responsabilité, en sont persuadés aussi.



Romain Bête

*Crédit Photo :
Publié sur aqui.fr le 14/04/2018
[Url de cet article](#)*