

CONSOMMATION. Un site dijonnais fournit ses membres en aliments frais produits localement.

Locavor s'installe à Dijon

Concept. Le terme locavore, inventé en 2005 aux États-Unis, est entré dans le dictionnaire Larousse en 2010.

Succès. Le nombre d'adeptes du "locavorisme" ne cesse de croître. Ils seraient environ deux cent mille en France.

Benoît Gervais a créé l'an dernier une plateforme de vente de produits locaux. Il vient de rapatrier son siège à Dijon, qui comptera bientôt trois points-relais.

Vandes, fromages, charcuterie, vins, fruits, légumes, bières, confitures, yaourts ou encore tisanes, produits dans un rayon de 50 à 150 km et à venir chercher, sur commande, une fois par semaine : c'est ce que proposera, dès ce mercredi, le nouveau point de distribution de Locavor à Dijon (voir ci-dessous). Locavor ? Une plateforme communautaire autour des produits régionaux, née en février 2014 à Bâgé-le-Châtel (Ain), qui vient justement de déménager son siège social... à Dijon.

« Ce retour dans ma ville d'origine était prévu, mais il a été accéléré par l'obtention d'une bourse pour l'innovation French Tech (*via* la Banque publique d'investissement) en mai et l'accompagnement par l'incubateur régional Premice », explique son fondateur de 34 ans Benoît Gervais.

Quatorze points-relais pour trois cents fournisseurs

Le business model de sa jeune société repose sur le concept du "locavorisme", qui prône la consommation de nourriture produite dans un rayon restreint, et qui a de plus en plus d'adeptes. D'autres acteurs ont déjà germé sur ce terrain fertile, comme La Ruhe qui dit oui, Écopouse, C'ToutFrais ou les "drive fermiers" de la chambre d'agriculture.

Aujourd'hui, près de trois cents fournisseurs (artisans ou producteurs) sont inscrits sur le site Internet locavor.fr/. Ils alimentent, avec plus de quatre mille produits, les quatorze points-relais déjà implantés en France (seize autres vont prochainement voir le jour), dont deux - bientôt trois - dans l'agglomération dijonnaise (lire ci-contre), et livrent environ mille commandes par mois.



Pour Benoît Gervais, ingénieur informatique, l'aventure a commencé en janvier 2013, avec son licenciement. Photo DR

« J'avais envie de créer ma boîte et d'améliorer l'offre alimentaire en France. »

Benoît Gervais, fondateur de Locavor

« 20 à 30 % des produits sont bio. L'avantage, pour le consommateur, c'est de trouver plus près de chez lui et de pouvoir commander à temps perdu (le site est compatible mobile) », explique Benoît Gervais. Et combien ça coûte ? « Les prix sont généralement les mêmes qu'en achat

auprès du producteur, parfois 5 ou 10 % plus chers. »

Pour Benoît Gervais, l'aventure a commencé en janvier 2013, avec son licenciement d'une société de Bugey (Ain). « J'avais envie de créer ma boîte et d'améliorer l'offre alimentaire en France », explique cet ingénieur informati-

que, ancien salarié (2009-2011) de la chambre d'agriculture de Saône-et-Loire, qui a débuté avec 17 000 € de capital (2 000 € d'investissement personnel et deux prêts bancaires de 7 500 €). Durant quatorze mois, il a lui-même développé sa plateforme, « assez complexe ». « J'ai tout fait de A à Z, sauf les illustrations graphiques. J'ai aussi dû me former au niveau commercial et en création d'entreprise. » Les deux premiers points de distribution voient le jour en

mai et juin 2014, lui permettant de « tester et finaliser » sa plateforme.

Le producteur reçoit 83,5 % du prix du produit

Concrètement, chaque point-relais est tenu par un gérant, auto-entrepreneur. Pour chaque produit vendu, 83,5 % du prix revient au fournisseur, 9 % au gérant et 7,5 % à Locavor. Sur les quatre premiers mois 2015, le chiffre d'affaires réalisé *via* Locavor a atteint 100 000 €, soit 7 500 € de commission pour la société dijonnaise. « C'est déjà rentable parce que je travaille tout seul, avec juste un stagiaire », avance Benoît Gervais. Mais pour se développer sur un marché en pleine expansion, Locavor va devoir franchir un cap. « La bourse French Tech va notamment me permettre de signer deux contrats en alternance dès octobre, pour viser les cent "locavors" fin 2016. » Parmi ces "locavors", il y aura des points-relais, mais aussi des "drive fermiers" dans des points de vente collectifs qui souhaitent diversifier leurs activités grâce à Internet.

SÉBASTIEN GRACIOTTI

Dès ce mercredi, un nouveau point-relais Locavor à Dijon



Après Fontaine-lès-Dijon et Chenôve, un troisième point-relais Locavor va ouvrir ce mercredi. Il présentera ses produits de 17 h 30 à 19 h 30, à Dijon, sur le parking de la Maison régionale de l'innovation, près du CHU et, ce, chaque mercredi. « On a déjà 3 580 membres inscrits. Il y aura une trentaine de producteurs au catalogue, installés dans rayon de 50 à 120 km, dont une vingtaine se déplaceront chaque semaine. On devrait toucher Quetigny, Chevigny, Sennecey, Neuilly-lès-Dijon, Varois, Couternon et tout Dijon-Est », explique le gérant Nicolas de Rotz, 36 ans, qui s'occupe également du point-relais de Fontaine-lès-Dijon (en photo) le vendredi, de 17 h 30 à 19 heures, sur le parking de l'Indoor Club. « Il y a deux types de clients, ceux qui recherchent l'aspect "drive" et ceux qui prennent le temps de discuter avec les producteurs. C'est un petit marché éphémère. » Le Locavor de Fontaine-lès-Dijon a mille membres enregistrés, dont deux cent cinquante clients, et réalise soixante commandes en moyenne par semaine pour un chiffre d'affaires de 3 500 à 4 000 €.

INFO Site Internet locavor.fr