

CIRCUITS COURTS

Locavor : un commerce collaboratif de produits locaux

Des produits de qualité, un réseau de producteurs et artisans locaux et des consommateurs responsables en recherche de proximité, tels sont les principes du réseau Locavor. La technicité de la plateforme Internet simple d'usage constitue un atout pour ce service lancé en 2014. Un relais Locavor a vu le jour à Comas en Ardèche en juin, un autre ouvrira en septembre à Tain l'Hermitage dans la Drôme.



Chaque lundi de 17h30 à 19h chez Sandrine Minard à Comas (Ardèche), les membres de Locavor viennent chercher leur commande hebdomadaire. L'occasion pour eux de rencontrer la plupart des producteurs qui livrent ce relais. « Je cherche des produits de qualité », « j'ai besoin de connaître les producteurs », « je n'ai pas trop de temps pour faire les marchés ou des courses ». Ceux qui sont déjà convaincus ou les curieux relancés par la gérante Locavor avancent les mêmes arguments en faveur du circuit court.

Un débouché complémentaire



Ce relais Locavor en est encore à ses balbutiements avec une centaine d'inscrits. Toutefois, les producteurs sont confiants. Bert Janssen (biscuiterie Les Rabarines à Nozières en Ardèche), qui fabrique depuis un an est positif : « je recherche un système sûr et des clients intéressés pour développer mes ventes au-delà des boutiques bio à Tournon ou Valence, et des marchés parfois démotivants ». Parmi les onze producteurs inscrits à Comas, Barbara Salingre (Saint-Romain-de-Lerps) qui fait goûter sa faisselle assaisonnée au lait de vache, entre pour la première fois dans une telle organisation. « Je transforme mon lait depuis un an et demi, j'assure deux marchés et le lundi soir me convenait pour la livraison avec mon véhicule de façon à veiller à la chaîne du froid. L'avantage avec Locavor, c'est de ne pas repartir avec de la marchandise puisque tout est commandé ». Un autre jeune producteur, Mike Vergnes (Saint-Félicien) propose ses préparations à base de petits et gros gris. « Je dois diversifier mes points de vente au-delà des particuliers sur les marchés ». Quant au boulanger bio Daniel Beguelin installé depuis 1989 à Charpey dans la Drôme, il est toujours intéressé par un nouveau débouché pour ses 700 kg de pain par semaine. Pour défendre le bien manger, Sandrine Minard recherchait une solution. Des séries de clics sur Internet l'ont fait voyager sur les sites de vente directe existants jusqu'à trouver Locavor. « Le concept m'a plu, j'ai étudié le site et posé ma candidature fin 2014 ». Elle reconnaît qu'il faut vraiment s'investir pour construire le réseau. Ce début juillet à Tain l'Hermitage, Marianne a suivi le même chemin et espère ouvrir son relais derrière sa maison à la mi-septembre chaque mardi. Elle prévoit de réunir une quinzaine de producteurs d'ici là.

Né à Mâcon

Le créateur informaticien de Locavor, Benoît Gervais, licencié économique en 2013, a travaillé sans relâche pour développer sa plateforme. En mai 2014, deux relais-tests ont été créés à Mâcon et à Pau. « Durant six mois, j'ai assuré tous les rôles, gérant du relais et développeur pour améliorer en continu mes services et m'assurer que l'utilisation de la plateforme est intuitive », explique-t-il. Confiant dans son innovation technique pour se faire une place parmi les sites déjà en ligne sur le marché français, il veille à un « développement humain de sa start-up » qui a obtenu en avril dernier la labellisation FrenchTech Innovation de la BPI France.

Louissette Gouverne

Fonctionnement des communautés

Fin juin, Locavor comptait 17 relais actifs, 17 en construction (dont un à Chevrier en Haute-Savoie), 7 en attente et une quarantaine de demandes.

Chaque communauté Locavor repose sur l'investissement de trois catégories de personnes :

- les membres, consommateurs, passent commande sur Internet. Ils viennent chercher leurs produits au relais Locavor le plus proche. Il suffit de s'inscrire ; il n'y a pas d'abonnement.
- le gérant anime la communauté de membres et développe son point de distribution après avoir sélectionné des producteurs locaux. Il organise les ventes.
- les producteurs et artisans s'inscrivent sur la plateforme qui les « valide » et mettent au point la liste des produits qu'ils peuvent livrer et dont ils maîtrisent la production. Sur Internet, ils reçoivent les commandes, puis les préparent et les livrent au relais. Ils sont réglés automatiquement par virement toutes les deux semaines.

Marges

Pour répondre à la philosophie du circuit court, Locavor a réduit le nombre d'intermédiaires. Dans les relais, le producteur perçoit 83,5 % du prix de vente des produits, tandis que 9 % vont au gérant pour son travail et 7,5 % pour les frais de services liés à la plateforme (gestion du site, sécurisation des paiements, émission des factures, etc.)