

Une nouvelle façon d'acheter local, à mi-chemin entre le drive et le marché

Par Elodie Rigaud | Le 10/08/2015 à 06:00



Alrick Vévillet, jeune Puy-de-Dômois de 26 ans, est aujourd'hui gérant d'un point de distribution de produits locaux. Après avoir obtenu un master en tourisme à Mende, on le retrouve à Cournon d'Auvergne, où il a installé sa société sur le concept locavor.fr.

Qu'est-ce que locavor.fr ?

Le site locavor.fr, permet à chacun de ses membres de commander en ligne des produits locaux puis de venir les récupérer à un point de distribution précis. Ces points de distribution sont gérés par des auto-

entrepreneurs ou des associations. Ce concept est né en mai 2014, avec l'ouverture du 1er locavor vers Mâcon. Un an après, il en existe 30 sur toute la France, dont deux en Auvergne, à Cournon et Ceyrat.

Comment cela fonctionne ?

« Ces lieux de distribution fonctionnent comme les drives des grandes surfaces. Les clients s'inscrivent sur le site, font leur marché sur internet et viennent ensuite récupérer leur commande à un point de livraison. Les ventes sont ouvertes du vendredi au mardi, et la distribution se fait les jeudis de 17h30 à 19h00 sur le parking de Meubles Roux, ce qui permet aux producteurs de préparer, à temps, les commandes et de les acheminer jusqu'à Cournon. »

Le locavor de Cournon propose des produits provenant de 19 producteurs exclusivement auvergnats. Les membres peuvent y trouver tous types de produits : fruits et légumes, viandes et charcuterie, fromages, confitures, produits laitiers, bières, tisanes, savons et produits cosmétiques.

Du gagnant-gagnant

« Le grand intérêt de locavor, nous explique Alrick, est de garantir à nos membres des produits frais et de qualité. Les producteurs préparent les paniers à la commande et ne proposent que des produits dont ils maîtrisent la production. » De plus, il n'existe qu'un seul intermédiaire entre le producteur et les membres, permettant une nette diminution des tarifs par rapport à ceux pratiqués par les grandes surfaces.

Pour les producteurs plusieurs avantages s'offrent à eux :

- Ils imposent leurs tarifs.
- Contrairement aux ventes sur les marchés, les marchandises livrées sont déjà vendues, il n'y a donc aucune perte.
- Le site procure une plus grande visibilité et propose à tous les producteurs membres un mini site vitrine pour faire connaître son activité.

« Tous les producteurs y trouvent leur compte, et ne souffrent d'aucune concurrence car lorsque que je recherche de nouveaux partenaires, je fais en sorte d'avoir par exemple un seul producteur de fromage de brebis et


quelques maraîchers. »

Les locavors auvergnats

Ouvert depuis début mai, le locavor de Cournon d’Auvergne compte aujourd’hui 440 membres, et donc autant de clients potentiels. « Ma clientèle est plutôt constituée d’habitants vivant dans les alentours, qui aiment consommer des produits frais et locaux, et à des tarifs justes. »

Fort du succès de ce premier locavor, Alrick continue de promouvoir les produits de sa région , et vient d’ouvrir un second point de distribution à Ceyrat.

Un article de la rédaction du Journal de l'éco

 **En savoir plus sur cette entreprise**

 **Commenter cet article**

 **Partager cet article**
