

Compte rendu de la Réunion DRIVE produits locaux des Bois d'Anjou

Vendredi 19 janvier 2018 à Brion

52 participants, dont 36 habitants et 17 producteurs et artisans, représentant 15 entreprises
32 excusés, dont 15 habitants et 17 entreprises

En introduction, Arnaud MONCHICOURT, Maire des Bois d'Anjou a remercié tous les participants, venus nombreux, et de leur disponibilité pour ce projet qui mobilise et qui crée un engouement partagé par nous tous. Le forum participatif en septembre a été un temps fort qui a permis d'ouvrir sur la création d'une association pour porter le drive de produits locaux des Bois d'Anjou. L'idée c'est bien de partir sur une petite entité dynamique pour mettre toutes les chances de réussite de notre côté, minimiser les frais, créer du lien social et amener un service supplémentaire sur notre commune. La mairie et le conseil municipal des Bois d'Anjou ont choisi de poursuivre l'accompagnement pour la création du drive en partenariat avec la Chambre d'agriculture.

1^{ère} partie : Le fonctionnement du drive dans ses grandes lignes en rappel du forum participatif de septembre : comment ça marche côté acheteur, côté producteur, la boutique en ligne, les points de retraits (cf. ci-après)

2^{ème} partie : Questions/Réponses « Toutes les questions que vous vous posez sur le fonctionnement du Drive des Bois d'Anjou ». C'est un peu long, mais tout y est (ou presque !) :

Les #thèmes / Les questions	Les réponses (dans les grandes lignes)
<p>#commande #prix #paiement en ligne</p> <p>Comment va fonctionner le drive pour faire payer au moment de la commande sur Internet des produits proposés au kilo ?</p> <p>(par ex je commande 1kg de carottes mais difficile pour les producteurs de me faire exactement 1 kg) ?</p>	<p>C'est une question qui a été soulevée au Forum participatif de septembre dans un atelier producteurs-artisans : Le prix payé par le client est le prix du kilo annoncé sur le site par ex 2.50 € pour 1 kg. Le producteur prépare le kg de carotte au plus juste mais avec une marge de +/- 100 gr. C'est le cas aussi pour la volaille ou d'autres viandes par exemple. On paie un prix moyen, une fois on peut avoir un peu plus, une fois un peu moins, à quelques grammes près</p> <p>Un participant précise qu'il existe des options dans les systèmes de paiement bancaires en ligne qui permettent un paiement au moment de la commande mais qui s'ajuste au montant exact de la commande pour le prélèvement, ex 0.950 kg ou 1.010 de carottes...</p>
<p>#boutique en ligne</p> <p>Quel sera le système de boutique en ligne retenu pour le Drive des Bois d'Anjou ?</p>	<p>Pour l'instant, rien n'est engagé, il peut y avoir plusieurs possibilités. Il y a un « cahier des charges » avec les bases de ce qui est important comme fonctionnalités pour la boutique en ligne (module producteurs-artisans pour mettre à jour leurs produits disponibles, module points de retraits, formation, site sécurisé, assistance, accessibilité sur smartphone, coût modéré, etc.). L'exemple du drive est fait sur la solution « Mes Produits en Ligne » cf., le drive fermier d'Angers http://www.drive-fermier.fr/49/</p>
<p>#bénévole #distribution</p> <p>Le modèle association est mis en place pour tester le drive, pour voir si ça fonctionne, avec des bénévoles qui donnent de leur temps, mais est-ce qu'il</p>	<p>Pour l'instant, rien n'est défini sur ce point. L'idée est en effet de créer une association habitants et producteurs-artisans pour lancer le drive. Si chacun donne un peu de son temps en fonction de ses compétences, le modèle économique du drive devient gérable (si on fait les calculs en embauchant une personne par exemple, ça ne passe pas pour le démarrage du projet.).</p>

est prévu de proposer aux clients de devenir aussi des bénévoles ?

C'est une bonne idée, de proposer à tous les clients du drive de s'inscrire (sur place au moment des livraisons ou sur Internet) pour aider à assurer les créneaux de distribution des commandes. Par contre, ça ne sera pas une obligation pour chaque client de le faire. Volontairement le drive est un système souple : on n'est pas obligé de commandes toutes les semaines, pas de paniers imposés, pas d'obligation de distribution, etc.)

#produit local #proximité
#producteurs #artisans
#règlement intérieur

Quand on dit « drive de produits locaux », dans quel rayon les producteurs ont été mobilisés autour des Bois d'Anjou ?

Quels ont été les choix pour intégrer des artisans aux côté des producteurs ?

En effet, la notion de « produits locaux » est à préciser. Début 2017, nous avons envoyé l'enquête « proposition pour fournir le drive des Bois d'Anjou » à

- ① tous les agriculteurs des Bois d'Anjou
- ② tous les producteurs en vente directe dans un rayon de 30 km autour des Bois d'Anjou
- ③ à des producteurs hors périmètre pour un produit en complément de gamme. L'idée c'est d'avoir des produits à la fois le + possible en proximité mais aussi une gamme ++ de produits à proposer selon les attentes des consommateurs.

Au point de départ, l'idée du drive c'est un service pour faciliter l'achat local, direct producteurs pour les consommateurs qui n'ont pas le temps de faire le tour des fermes chaque semaine pour s'approvisionner. Et comme c'est aussi le cas chez certains artisans, ils ont été associés à l'enquête autour de 2 conditions :

- ① ce sont des artisans qui proposent des produits complémentaires à ceux proposés par les producteurs (par exemple, nous n'avons pas contacté les artisans bouchers pour la viande car les producteurs en proposent),
- ② ce sont des artisans qui travaillent « dans le même esprit » avec des matières premières qui sont des produits locaux (par exemple un artisan qui fabrique de la glace à la fraise avec des fraises locales), ce sont des artisans avec une réelle activité de fabrication artisanale de produits de qualité (un artisan local qui propose des créations originales de thé).

Le fil rouge du projet drive ce sont des produits : « produits, fabriqués ou transformés localement ». En complément de ces notions de valeur, la définition doit être clarifiée dans un « règlement intérieur » qui précisera les critères d'éligibilité pour rentrer dans le drive ou pas.

#gamme #producteurs #artisans

Si 10 producteurs proposant le même produits souhaitent être fournisseur du drive, est-ce qu'il y aura un choix et comment sera-t-il fait ?

L'enquête producteurs et artisans au début du projet drive (février-mars 2017) a mis en avant que 68 entreprises étaient intéressées pour fournir le drive (57 agriculteurs et 11 artisans) avec 52 types de produits différents.

En effet, il y a des exemples de magasins ou de marchés de producteurs qui montrent qu'il faut des producteurs avec des gammes complémentaires mais pas concurrentes pour que les fournisseurs aient un volume de commande intéressant et qui justifie leurs livraisons chaque semaine au drive.

Dans les produits proposés pour le drive, il faut des produits bio et non bio par exemple sur un même type de produits. Pour l'instant il

	<p>n'y a pas eu de sélection parmi les fournisseurs (producteurs et artisans) qui se proposent. Ce sera à voir une fois les conditions d'accès au drive précisées (cf. s'il y a un droit d'entrée, les jours et horaires de livraison qui ne correspondront peut-être pas à tout le monde, etc.)</p>
<p>#qualité #animation-communication #présentation producteurs-artisans et infos sur la boutique en ligne</p> <p>Est-ce qu'il y a eu une « enquête approfondie » pour que les produits du drive soient des produits de qualité ?</p>	<p>Au-delà des « signes officiels de qualité » qui sont les labels régis par des cahiers des charges bien spécifiques (label rouge, IGP, AOC, agriculture biologique), la qualité au sens plus large du terme est subjective et appréciée différemment par chacun. Le drive ne sera pas « garant » de la qualité en tant que tel. Le fil conducteur du projet « produits, fabriqués ou transformés localement » est un gage à priori sur des produits fermiers. Chaque consommateur disposera d'informations sur la boutique en ligne pour sélectionner les produits et producteurs selon ses critères de choix (signes officiels de qualité, présentation des entreprises et de leur façon de travailler). Le drive pourra aussi proposer des dégustations, rencontres avec les producteurs au moment des distributions ou des visites d'entreprises.</p>
<p>#commande #Internet</p> <p>Est-ce qu'un système a été imaginé pour les personnes qui n'ont pas accès à Internet ?</p>	<p>C'est dans le projet depuis le début mais pour l'instant rien n'a été concrètement envisagé. Ce serait bien par exemple de pouvoir accompagner les prises de commandes sur Internet sur place pendant les créneaux des livraisons. Il y a des lieux sur la commune qui pourraient être des relais. Plus largement, c'est une réflexion qui est conduite dans le cadre du CCAS (centre communal d'action sociale), il faudra prendre contact.</p>
<p>#commande #CB</p> <p>Est-ce qu'un système a été imaginé pour les personnes qui n'auraient pas de CB pour le paiement en ligne ?</p>	<p>Dans l'étude, nous avons privilégié le seul paiement en ligne comme possibilité pour 2 raisons :</p> <ul style="list-style-type: none"> ❶ le coût d'un TPE (terminal de paiement électronique (sur place qui grève le budget bien qu'il aurait laissé la possibilité du paiement en ligne ou à la réception de la commande ❷ le paiement en ligne est plus sécurisant pour l'organisation du drive sur le fait que les commandes sont effectivement retirées parce qu'elles auront été payées au préalable. <p>Et pour simplifier le système du drive, pas de caisse sur place, pas d'argent liquide.</p> <p>Là aussi, il y a des solutions qui ont été proposées au forum participatif de septembre pour qu'un relais par exemple encaisse en liquide ou en chèque la somme de la commande, c'est un point à travailler.</p>
<p>#tickets resto</p> <p>Est-ce qu'on pourra payer par tickets resto ?</p>	<p>Après vérification, ce n'est pas possible de payer avec des tickets resto sur le drive fermier d'Angers. Il y a des systèmes de tickets resto qui existent pour payer en ligne, c'est un aspect à creuser pour le drive des Bois d'Anjou</p>
<p>#magasin #stocks #livraisons</p> <p>Pourquoi il n'y aurait pas une boutique sur le lieu de retrait des commandes pour faire des</p>	<p>Le concept magasin de produits locaux et un tout autre concept que celui du drive, avec un modèle économique différent. Pour l'instant le projet des Bois d'Anjou a été construit sur le modèle drive. Il faudra donc en effet bien anticiper ses besoins avec une</p>

achats complémentaires à sa commande en ligne par exemple ?

commande et une livraison par semaine. Le drive est un système qui optimise le temps passé pour chacun : les producteurs viennent livrer leurs produits sur place en autonomie chaque semaine* (ils ont une clé du local) et ils ont 2 jours pour le faire. Les clients disposent d'un (ou 2) créneaux de 3h pour venir chercher leurs commandes alors que dans un concept magasin il faudrait une personne présente sur de larges horaires pour accueillir les clients ce qui ne serait pas tenable dans le modèle économique du projet des Bois d'Anjou.

*Le local drive dispose également d'une partie stockage pour les « produits secs/ longue conservation » ce qui pourrait permettre à certains producteurs de ne pas livrer toutes les semaines, vins ou jus de fruits par exemple.

#budget #coût de fonctionnement #bénévole

Est-ce qu'il y aura une différence entre fournisseur de coût de fonctionnement du drive en fonction de l'implication possible de chacun ?

Le drive est un intermédiaire de vente en circuit court entre le producteur ou l'artisan et le consommateur. C'est-à-dire que le producteur, l'artisan donnent un mandat de vente au drive qui vend pour son compte. De ce fait, le drive n'a pas vocation à faire des bénéfices en tant que tel, il reverse chaque mois aux producteurs et aux artisans le montant des ventes qu'ils ont réalisées par l'intermédiaire du drive. Est déduit de ce montant une part, qu'on appelle le coût de fonctionnement) et qui sert à faire fonctionner le service.

Ce coût de fonctionnement correspond aux charges du drive (loyer, électricité, frais bancaires et de boutique en ligne, assurances, publicité, etc.). Chaque producteur ou artisan, fournisseur du drive, prends donc à sa charge une partie de ces frais de fonctionnement, en fonction du chiffre d'affaire qu'il réalise avec le drive. Ce coût de fonctionnement est défini en % du chiffre d'affaire.

Si par exemple le coût de fonctionnement est de 20%, le producteur qui vend pour 100 € au drive cette semaine (= son chiffre d'affaire), le drive lui reversera 100-20% soit 80 €. Les 20 € restent au drive pour payer les charges.

Au forum participatif de septembre, tous les producteurs et artisans présents ont souhaité que ce coût de fonctionnement, évalué entre 20 et 25% soit ramené à 15%. Ce serait possible à condition de limiter certains postes de charge (cf. pas de TPE en plus sur place, pas de frais de personnel pour commencer, etc.), « démarrer modeste pour voir d'abord si ça marche ».

Toute l'approche économique du drive est basée sur 3 scénarios de chiffre d'affaire prévisionnel. Pour « rentabiliser » le coût de fonctionnement, il faut viser le scénario médian qui prévoit un chiffre d'affaire drive de 75 000 €/an. Ce chiffre d'affaire est atteint avec par exemple 60 commandes de 25 € par semaine. Le coût de fonctionnement diminuerait fortement en atteignant 100 000 € de chiffre d'affaire/an... « démarrer modeste pour voir d'abord si ça marche ».

La question de moduler ce coût de fonctionnement serait envisageable mais compliquerait le système et l'organisation du

drive. La notion d'équité d'implication dans l'association drive des Bois d'Anjou sera importante puisqu'il ne s'agit pas seulement d'un groupement de producteurs. Des habitants, investis dans l'association, donneront également de leur temps pour que le système fonctionne, ils attendent aussi que les producteurs et les artisans s'investissent. Dans l'esprit du projet drive, le système doit être souple et accueillir chacun en fonction du temps qu'il peut mettre à disposition.

#commande #livraisons

Est-ce qu'il y aura un minimum de commande pour que les producteurs livrent au drive ?

Pour l'instant, aucune règle n'a été envisagée pour un minimum de commande de livraison des producteurs. C'est un point compréhensible niveau organisation des producteurs (ne pas se déplacer pour 1 fromage ou pour un montant inférieur à x euros) compte tenu des emplois du temps de travail déjà très chargés entre production et vente. Pourtant ce n'est pas vraiment envisageable côté consommateur, si dans ma commande il me manque finalement le fromage + ... +..., le client risque de ne plus avoir envie de commander au drive... Il n'y a pas de minimum de commande non plus du côté consommateur ni de frais de préparation de commande. Certains produits ne pourraient être proposés qu'une fois par mois et non toutes les semaines.

Au forum, l'idée du « co-voiturage » de produits avait été suggérée pour faciliter la livraison des producteurs justement. Le principe : les producteurs-artisans d'un même secteur s'organisent entre eux pour venir livrer le drive avec tous les produits à tour de rôle. A voir comment si c'est envisageable et comment ça pourrait s'organiser concrètement.

#dates de commande

Le mercredi c'est assez tard dans la semaine pour connaître le détail des commandes à livrer avant le vendredi ...

Difficile de s'adapter en effet aux spécificités de chaque production. Pour une distribution des commandes du drive le vendredi soir ou/et le samedi matin, il faut un « clap de fin » des commandes sur Internet le mercredi soir à minuit. Les producteurs et artisans ont alors les journées de jeudi et vendredi (avant x heure) pour venir livrer le point central.

En volailles par exemple, connaître le détail des commandes le jeudi matin pour livrer le vendredi, c'est juste alors qu'en fraises en saison, par exemple, ce serait difficile de s'engager sur une quantité de fruits disponibles pour le vendredi soir trop tôt dans la semaine. Pour la viande en caisse il y a des spécificités également, les producteurs auraient besoin de connaître l'état des commandes 3 semaines avant la livraison.

Ce sont des paramètres à prendre en compte dans la mesure du possible, avec peut être des engagements de commande à l'avance pour certains produits. Pour l'instant, rien n'a été défini à ce sujet.

#points de retrait

Pourquoi il n'y a pas de point de retrait de commande envisagé à Fontaine Guérin ?

La mairie des Bois d'Anjou a initié ce projet drive et souhaite le soutenir. L'étude économique a montré que le coût de fonctionnement n'était pas tenable avec des charges de loyer commercial classique. Dans ce sens, la mairie a proposé de mettre à disposition des locaux, disponibles sur la commune, avec un faible

montant de loyer pour aider le drive à se lancer. C'est sous cet angle que le 1^{er} lieu a été repéré : l'ancien café restaurant à St Georges du Bois. Le local est tout à fait adapté avec accessibilité parking, équipement en chambre froide, espace de stockage, etc. C'est là que les producteurs et artisans livreraient chaque semaine (c'est le « point central »). En complément, suite au forum de septembre, le souhait d'avoir un 2^{ème} point à Brion a été confirmé (plusieurs possibilités de localisation à envisager). Il faudra déjà organiser le transport des commandes du Point Central de St Georges jusqu'au 2^{ème} point de retrait à Brion. Un 3^{ème} point à Fontaine Guérin serait en effet souhaitable du point de vue de tous et de la mairie également. Il faut commencer avec 2 points de retrait et s'ajuster par la suite.

#association

Qui sera dans l'association du drive ?

Des habitants, des producteurs* et des artisans* qui auront envie de donner un peu, un tout petit peu ou plus de leur temps. Chacun à la mesure de ses possibilités. Si on contribue tous un peu, le projet peut devenir réalité, le but étant de le lancer en mode association pour voir si ça marche. *Fournisseurs du drive des Bois d'Anjou.

1^{ère} étape, avec des commissions pour préparer l'ouverture du drive, 4 commissions sont proposées, à chacun de s'y inscrire en fonction des thèmes.

3^{ème} partie : Préparation de l'ouverture du Drive des Bois d'Anjou

A l'issue du forum participatif de septembre, l'idée c'est de créer une association habitants, producteurs et artisans pour porter le drive et son lancement. Le souhait serait d'ouvrir au printemps.

Dans cette perspective, la Mairie a choisi de poursuivre le partenariat avec la Chambre d'agriculture qui va accompagner la mise en route.

Un calendrier a été établi, des commissions vont être mises en place avec l'implication des habitants, producteurs, artisans volontaires pour y participer selon leur temps disponible. Chaque commission disposera d'une « feuille de route » qui précise tout ce qui a été déjà fait et préparé sur le sujet, ce qui reste à faire avec des pistes et des conseils d'organisation et d'animation.

Voici la présentation des 4 commissions qui vont se mettre en route pour le drive :

Commission n°1

**Logistique,
organisation et
aménagement**

Aménagement du local pour le drive, la signalisation du lieu, les transports vers le 2^{ème} point de livraison, etc.

Commission n°2

**Gestion budget,
commandes et
boutique en ligne**

Organiser la gestion du budget, la gestion des commandes (transférer aux producteurs), mettre en place la boutique en ligne, etc.

Commission n°3

**Communication,
réseaux sociaux
et distributions**

Créer une identité visuelle, animer une page Facebook, mettre en place les permanences de distribution, etc.

Commission n°4

**Animation de
l'association**

Conseil d'administration et bureau, statuts, règlement intérieur, suivi des commissions, cahier des charges pour les produits du drive, etc.

● 42 personnes se sont inscrites dans les commissions le 19 janvier, c'est un bon départ encourageant pour lancer la dynamique drive ! Merci de votre mobilisation

- Vous n'avez pas pu participer le 19 janvier et vous souhaitez rejoindre l'aventure ? [Cliquez ici pour choisir la \(ou les\) commissions qui vous intéressent ;\)](#)

Le calendrier prévisionnel :

Réunion drive 1 : vendredi 19 janvier à 20h, présentation du projet drive, temps d'échange ouvert et création des commissions

Réunion drive 2 : initialement prévue le vendredi 16 février, la date est susceptible de changer car le vendredi soir n'est pas pratique pour les producteurs et artisans en vente directe. [Choisissez la date qui vous arrange le plus parmi 3 propositions en cliquant ici](#)

Création de l'association, présentation des « feuilles de route » et lancement des commissions

Travail des commissions de février à avril 2018 en « auto animation » avec l'appui de la commission Animation de l'association

Réunion producteurs et artisans : mardi 13 mars, conditions d'engagement, lancement de la gamme

Réunion drive 3 : mi avril : restitution du travail finalisé des commissions, présentation de la gamme des produits, derniers préparatifs pour l'ouverture du drive

Contact et renseignements

driveboisdanjou@gmail.com

Emmanuelle Mounier, Chambre d'agriculture antenne locale Baugeois Vallée
Tel. 06 26 64 30 72