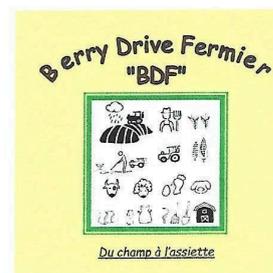


Démarrage en 2020

Organisme : Berry
Drive Fermier

20 producteurs

Berry Drive Fermier



Résumé

Le Berry Drive Fermier a été lancé lors du premier confinement en mars 2020 par 4 producteurs de l'Indre pour continuer à vendre leurs produits aux consommateurs. Forts de leur succès, ils s'organisent aujourd'hui à 20 producteurs. L'objectif : vendre des produits locaux, fermiers, de saison et faire du lien avec les consommateurs.

Origines et contexte

En mars 2020, lors du premier confinement, quatre producteurs fermiers qui commercialisaient leur production en vente directe (y compris auprès des restaurants qui avaient fermé leurs portes) ont dû trouver une solution pour écouler leurs produits. Ils ont mis en commun leur clientèle pour proposer les produits des uns et des autres, sous forme d'un drive, où les consommateurs se déplacent à la ferme pour récupérer leurs produits. En été, les clients ont demandé à ce que le Berry Drive Fermier se pérennise dans le temps, enthousiasmés par l'initiative.

Objectifs

Les objectifs du Berry Drive fermier sont :

- Proposer des produits fermiers, dont la fabrication est maîtrisée de A à Z.
- Que chaque producteur puisse écouler sa production sans intermédiaire.
- Rééduquer les consommateurs à manger des produits de saison.
- Sensibiliser au métier d'agriculteur.

Actions mises en œuvre

Les fichiers clients des vingt producteurs ont été mis en commun. Tous les 15 jours, les consommateurs envoient leurs bons de commande actualisés avec les produits disponibles. Ceux-ci sont déposés par les producteurs sur les deux fermes qui servent de points de retrait : Vineuil le vendredi soir et Meunet-Planche le samedi matin. Pour simplifier la gestion des commandes, plusieurs membres du Berry Drive Fermier, constitué en association depuis septembre 2020, ont suivi une formation sur les plateformes de commande qu'ils souhaitent mettre en place dans un futur proche. Les producteurs diversifient également leurs circuits de vente : paniers de fête pour les municipalités et comités d'entreprises, marché de Noël ainsi que la création de deux magasins de producteurs.

Résultats et impacts

Les producteurs du Berry Drive Fermier sont passés de 4 à 20 et totalisent aujourd'hui plus de 150 clients réguliers, pour un chiffre d'affaires de 35 000€ en 2021. Les consommateurs sont essentiellement des actifs, locaux ou venant du bassin de Châteauroux et d'Issoudun. Cette

Originalité

Le Berry Drive Fermier, au-delà de la vente des produits fermiers, vise à tisser des liens avec les consommateurs : discussion avec les clients sur les points de retrait, marché de producteurs sur les

initiative est un facteur de développement des fermes : augmentation et diversification de la production, développement des produits transformés. « Les clients sont satisfaits puisqu'ils reviennent toutes les deux semaines » et sont toujours plus nombreux. Ils aiment voir le travail des agriculteurs et se déplacer sur les fermes.

autres fermes des membres de l'association (2 fois par an), marché de Noël.

De plus, cette initiative a été construite pour et par des agriculteurs, sans appui extérieur.

Partenariat (s)

Le Berry Drive Fermier participe à la gouvernance du PAT du Pays d'Issoudun et de Champagne Berrichonne. Celui-ci vise en premier lieu à mettre des produits locaux dans les cantines des établissements scolaires, périscolaires et hospitaliers de la ville.

Des mairies ont apporté leur soutien à cette initiative en proposant à leurs employés les paniers garnis préparés par l'association pour les fêtes.

Retour d'expérience

▪ Difficultés / Obstacles :

La logistique est la principale difficulté pour les agriculteurs membres du Berry Drive Fermier. Elle nécessite beaucoup de temps aux producteurs pour livrer leurs produits sur les points de retrait, répertorier les bons de commande des clients et tenir la comptabilité. Un obstacle à la résolution de ce problème est le coût d'une plateforme de commande et d'un site internet pour simplifier la logistique.

▪ Solutions adoptées :

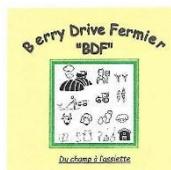
- Formation de deux membres aux plateformes de commande.
- Acquisition de terminaux bancaires pour favoriser le paiement en carte.

▪ Perspectives :

- Réflexion sur l'emploi d'un salarié par l'association pour assurer la préparation des commandes.
- Construction de deux magasins de producteur sur les points de retrait du drive.
- Mise en place d'une plateforme de commande pour simplifier la gestion des commandes.

▪ Facteurs de réussite et conseils :

- Avoir des objectifs communs et tenir une ligne de conduite claire.
- Facteurs de développement des fermes sans devenir trop gros pour rester dans la qualité.
- Très bonne entente et ambiance au sein du groupe ainsi que la complémentarité des profils : un ancien banquier, un ancien comptable, une ancienne cadre en supermarché (comm'/vente). Chacun apporte son savoir-faire.



Contact

Christelle CLAVELEAU – Présidente – Berry Drive Fermier

Mail : christellebrunet36100@gmail.com

Fb : <https://m.facebook.com/BERRYDRIVEFERMIER/posts>