

Agriculture | Né de la crise sanitaire, le Drive fermier 64 s'installe pour rester



Dès le début du mois d'avril la Chambre d'agriculture des Pyrénées-Atlantiques a lancé son « drive », dans le parking sous-terrain de ses locaux palois, afin de soutenir les producteurs du département face à la perte de leurs débouchés habituels lors du confinement. Cette action, initialement prévue pour n'être qu'éphémère, va finalement se pérenniser, portée par son succès tant auprès des consommateurs que des producteurs. Plus qu'un maintien, c'est une professionnalisation du drive fermier qui est en train de se construire suivant la volonté affirmée des élus de la Chambre. En attendant septembre et l'ouverture de ce futur et "véritable" drive fermier de Pau, qui pourrait bien n'être qu'un premier pas vers un développement encore plus poussé du système de drive dans les PA, l'opération lancée durant la crise se poursuit, le vendredi, tous les 15 jours.

Le confinement a marqué la suspension des marchés et la fermeture de la restauration collective. Un brutal coup d'arrêt aux principaux débouchés de bons nombres de producteurs locaux. Mais face aux sollicitations de ces derniers pour développer de nouveaux marchés, la Chambre d'agriculture des Pyrénées-Atlantiques a su réagir rapidement. « Dès la fin mars nous avons informé les producteurs de notre projet de drive fermier », se souvient Laurence Batby, en charge des circuits courts à la Chambre départementale de l'Agriculture. Face à leurs retours positifs quant à la création d'un drive fermier sur Pau, celui-ci a pu démarrer dès la première semaine d'avril. A l'inverse, sur Saint-Palais, où un projet du même ordre avait été imaginé, « ça n'a finalement pas abouti, les producteurs étaient moins intéressés », note la responsable.

Un succès "au-delà des objectifs"

Pour répondre au plus vite aux besoins exprimés par les producteurs, ce drive fermier a été fait « avec les moyens du bord », reconnaît Laurence Batby. Concrètement, le client commande sur internet ([sur le site de la chambre d'agriculture](http://sur.le.site.de.la.chambre.d.agriculture)) les produits qui l'intéressent puis, le jour du drive, il se rend à la Chambre d'agriculture, dans le parking sous-terrain, où il fait le tour des producteurs et paye auprès de chacun d'eux les produits qu'il aura commandés. Une solution un peu artisanale certes, mais qui aura bel et bien fonctionné, « au-delà même des objectifs que l'on attendait », estime-t-elle. D'autant que la fréquentation a augmenté au fil des drives

hebdomadaires, jusqu'à atteindre 60 à 80 commandes par semaine, « ce qui est un bon niveau de commandes », note la responsable. Durant la crise, « cela a permis non seulement aux producteurs de poursuivre leur activité en gagnant un peu d'argent mais aussi, pour un certain nombre d'entre eux, de développer une clientèle paloise qu'ils n'avaient pas jusqu'à alors ».

C'est le cas notamment de Nathalie Boscq du GAEC Landran situé à Ordiarp, au cœur de la Soule. Avec son mari, celle qui est aussi élue à la chambre consulaire, élève des brebis lait, dont elle transforme une partie de la production en yaourt, ainsi que des Blondes d'Aquitaine. « En plus des yaourts au lait de brebis, depuis 2 ans nous proposons de l'axoa de veau à partir de veaux nés et élevés chez nous » ajoute-t-elle. Si, en temps normal, elle écoule principalement ses productions auprès d'enseignes voisines et de deux primeurs situés en Gironde, le Covid est venu limiter les ventes réalisées en direct sur son exploitation à forte tendance agritouristique. Un camping de 25 places, 2 chalets pour 6 personnes et un gîte de groupes pouvant accueillir 27 personnes, autant de possibilités d'accueil (et de vente) à la ferme que le Covid a maintenu fermées. « Pour nous, le drive a été un plus pour compenser ce manque mais aussi une opportunité de développer une autre clientèle. Nous sommes très satisfaits d'y participer. Certains consommateurs ont testé nos produits par curiosité, mais d'autres ont totalement adhéré à ce que l'on propose, et ils reviennent à chaque drive, c'est à dire, depuis le déconfinement, tous les 15 jours. »

Professionnaliser le drive fermier sous la marque "Bienvenue à la Ferme"

Car en effet, le drive, jusque là hebdomadaire, ne s'est pas arrêté comme prévu avec la réouverture des marchés. Après une petite enquête réalisée par la Chambre au moment du déconfinement, « les retours des consommateurs ont été unanimement positifs sur la proposition de poursuivre le drive, et les producteurs du drive ont à 100% voulu continuer la démarche », confie Laurence Batby et Nathalie Boscq. Résultat, « les élus de la Chambre ont décidé non seulement de le pérenniser, à un rythme de 15 jours désormais, mais de le professionnaliser. Ils ont choisi d'investir du temps et de l'argent pour la création d'un véritable drive fermier ». Un investissement qui porte à la fois sur l'aménagement d'un local d'accueil (toujours sur le site de la Maison de l'Agriculture à Pau), sur une logistique à organiser, sur la création d'un espace sur internet permettant le paiement en ligne de sa commande, ou encore bien sûr, sur le respect des normes sanitaires au regard des produits vendus. Autre volonté des élus : que ce soit l'association « Bienvenue à la ferme », marque des chambres d'agriculture, qui porte le projet.

Il faut dire que celle-ci a de l'expérience dans la mise en place du dispositif, et notamment dans des départements proches dont celui des Landes, où le drive fermier de Dax sert de modèle de référence à ce que sera demain le drive fermier palois. Un drive fermier qui, comme les autres drives « Bienvenue à la ferme », aura son cahier des charges pour garantir que « ce ne soit que du positif tant pour les producteurs participants, en évitant par exemple les doublons, que pour les consommateurs », glisse Laurence Batby. L'occasion aussi d'élargir le cercle des producteurs présents. Passés de 5 à 11 (dont la Cave de Crouseilles et la Route des vins du Jurançon depuis son lancement, il manque en effet à l'appel de ce marché à emporter né de la crise, des producteurs de fruits et légumes pour satisfaire pleinement les frigidaires des consommateurs citadins.

Le drive fermier de Pau, un premier pas avant d'aller plus loin

Mais derrière le lancement de ce Drive fermier en septembre, l'ambition est plus grande pour la Chambre d'agriculture des Pyrénées-Atlantiques. « Derrière l'exemple palois, on veut aller plus loin dans le département : ouvrir d'autres antennes de drive sur le territoire ou encore aider les producteurs en leur permettant de mettre en place du retrait de produits sur leur exploitation. Faire du drive dans leur ferme en quelque sorte ! », s'enthousiasme Nathalie Boscq.

Si bien sûr, il faut d'abord voir si l'offre et la demande se rencontrent toujours sur le futur drive fermier de Pau, il semble que le Covid 19 et le confinement, aient au moins eu l'intérêt de « créer un déclic et d'enclencher des choses qui étaient dans les esprits mais qui restaient un peu stagnantes. Ça nous a aidé à lancer cette démarche auprès des producteurs du département, qu'ils soient d'ailleurs sur de la commercialisation en circuits courts ou plus longs », reconnaît volontiers l'élue.

Si côté demande, le nombre de commandes a légèrement diminué sur l'actuel drive de la chambre d'agriculture depuis le déconfinement, Laurence Batby note que « la tendance pour relocaliser les achats et privilégier le local et la proximité, était déjà là avant le Covid, de même que celle de l'achat par internet ». Si tout le monde se pose la question de ce qui va rester de l'élan d'amour massif des français pour leurs agriculteurs locaux durant la crise sanitaire, il y a peu de chances pour autant que ces deux attentes pré-existantes disparaissent.



Solène Méric