



Quelles opportunités pour l'agriculture urbaine ?

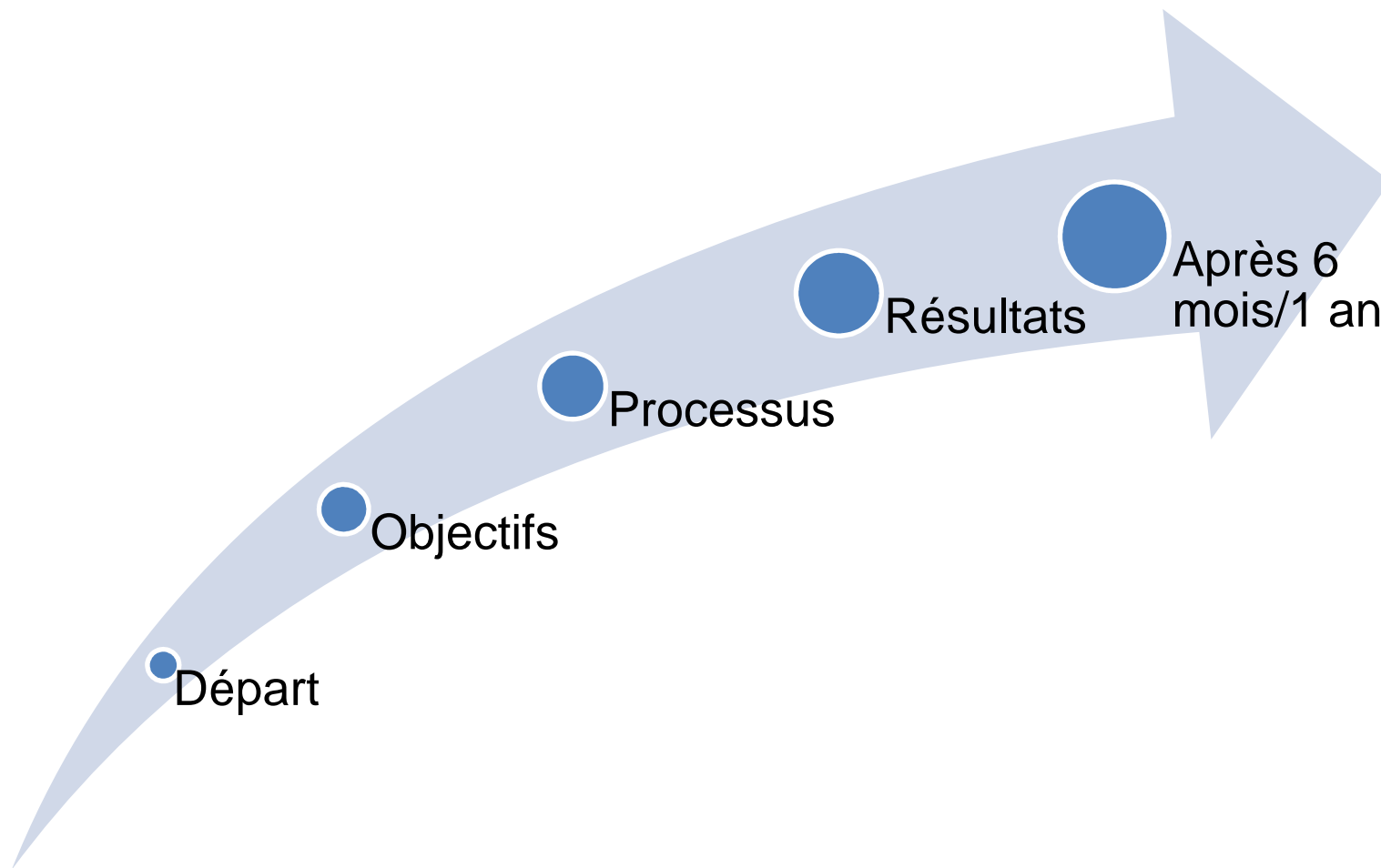
*Initiatives locales : Drive fermier lyonnais et
Marché de producteurs locaux*

Jeudi 28 avril 2016

GRENET Alain / CFPH de Lyon-Ecully



Deux réalisations collectives en circuit court



DRIVE FERMIER LYONNAIS

ELEMENTS DE DEPART

- TECHLID : Zone à fort pouvoir d'achat
- → Zone visée pour l'implantation

- Un groupe de 8/10 exploitations agricoles de taille très variées mais aux productions complémentaires

DRIVE FERMIER LYONNAIS

OBJECTIFS

- **Faire de la vente directe du Producteur au Consommateur :**
 - Pour conserver la marge de distribution
 - Pour rester propriétaire et gestionnaire de l'outil de commercialisation
 - Avoir un échange avec les consommateurs

DRIVE FERMIER LYONNAIS

PROCESSUS

- **1.5 à 2 ans de travail collectif :**
- 1^{ère} enquête client : tester le concept
- Etude de marché : définir le CA potentiel
- Elaboration de règles communes : RI
- Choix d'un outil de vente sur internet
- Formation à la communication et la vente sur internet
- Financement PSADER

DRIVE FERMIER LYONNAIS

FONCTIONNEMENT

- Commandes jusqu'au mercredi minuit avec paiement sur internet
- Contrôle des paiements jeudi matin
- Préparation des commandes par les producteurs le Jeudi
- Livraison des produits le Vendredi matin
- Distribution, retrait des commandes le vendredi après-midi 12h-18h30

DRIVE FERMIER LYONNAIS

RESULTATS

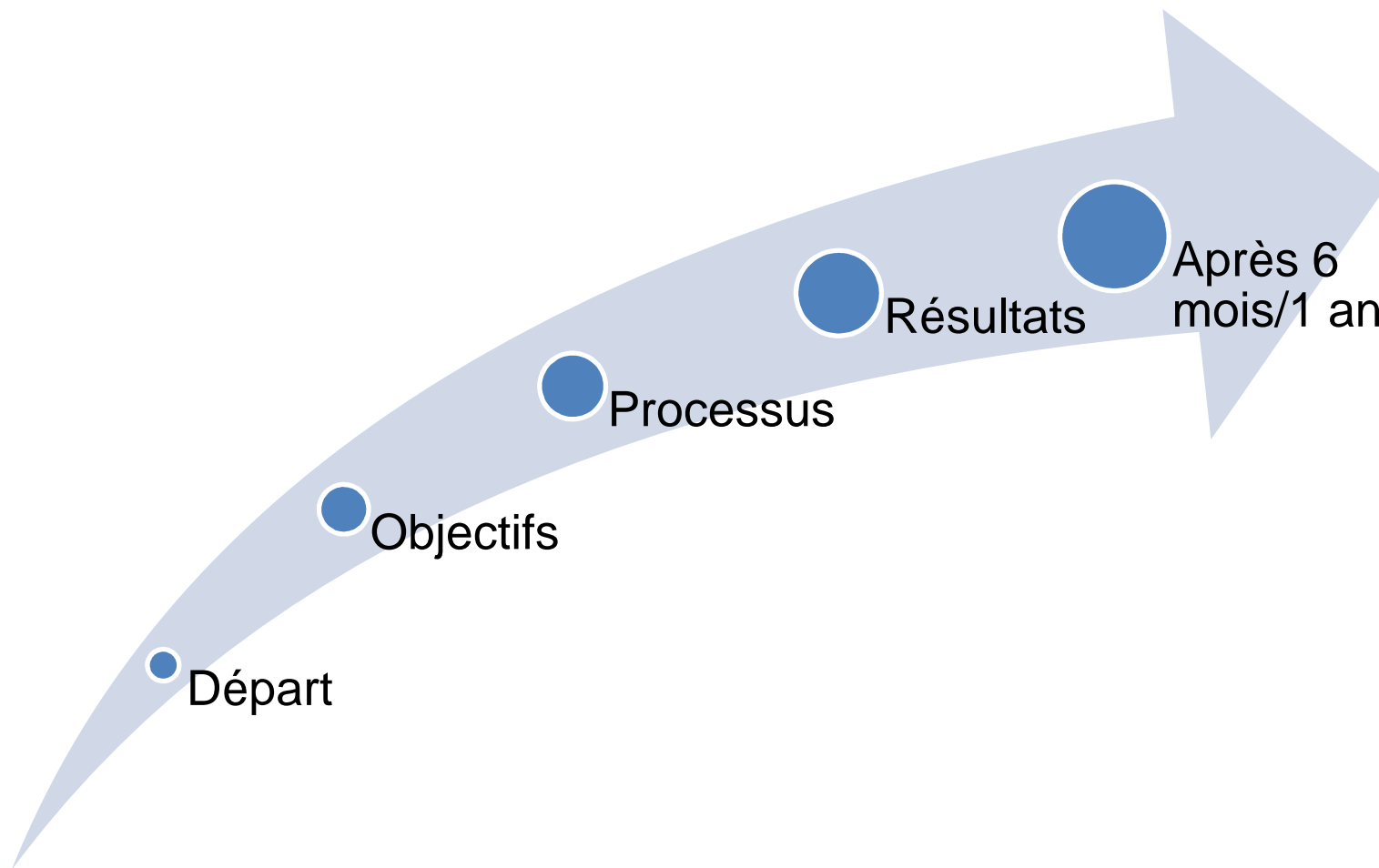
- **Lancement le 11/09/2015**
- Convention pour implantation du point de retrait avec l'EPLEFPA de Lyon-Dardilly-Ecully
- Utilisation du site Bienvenue à la Ferme ® et Drive Fermier ®
- Très bon démarrage grâce à une image très positive
- Communication internet externalisée
- Groupe à 50% différents du démarrage : 10 associés + 10 dépôts vendeurs

DRIVE FERMIER LYONNAIS

APRES 6 MOIS

- Stabilisation naturelle des ventes
- Gestion des fiches produits assez lourdes : notamment pour production saisonnières et viandes (€/Kg vs. découpe)
- Communication internet en cours d'intégration
- Permanences à alléger
- Comment toucher les salariés de la zone ?

Deux réalisations collectives en circuit court



MARCHE BIO ALTERNANT

ELEMENTS DE DEPART

- Une exploitation de légumes biologiques en pleine ville
- Un Atelier Chantier d'Insertion : 9 salariés
- → Une situation enviée permettant d'être sélectif :
- → Une vente au détail type marché
- → Un marché 100 % bio **et** producteurs

MARCHE BIO ALTERNANT

OBJECTIFS

- Faire une vente à la ferme en bout de champ des légumes de la Ferme pour :
 - Diminuer le temps de commercialisation
 - Mettre en valeur un lieu d'exception

- Elargir la gamme pour :
 - Satisfaire plus de clients
 - Tenir une gamme toute l'année

MARCHE BIO ALTERNANT

PROCESSUS

- **Un fort appuis de l'ARDAB (association de producteurs bio Rhône-Loire)**
- Attirer des producteurs en proposant le choix :
 - Vente en propre par eux-mêmes
 - Dépôt-vente
 - Entraide entre ferme
 - Panacher les solutions
- → Proposition souple mais moins cadrée
- Difficultés de trouver des producteurs sur certaines productions
- Financement PSADER

MARCHE BIO ALTERNANT

RESULTATS

- **10 producteurs du Rhône et de la Loire**
- **Lancement le 20 mai 2015**

- **Bon démarrage**
- **Eté correct**
- **Inauguration en Septembre**
 - **Elus et charte d'engagement**
 - **Concert**
 - **Jeux pour enfants**
 - **Animaux**

MARCHE BIO ALTERNANT

APRES 1 AN

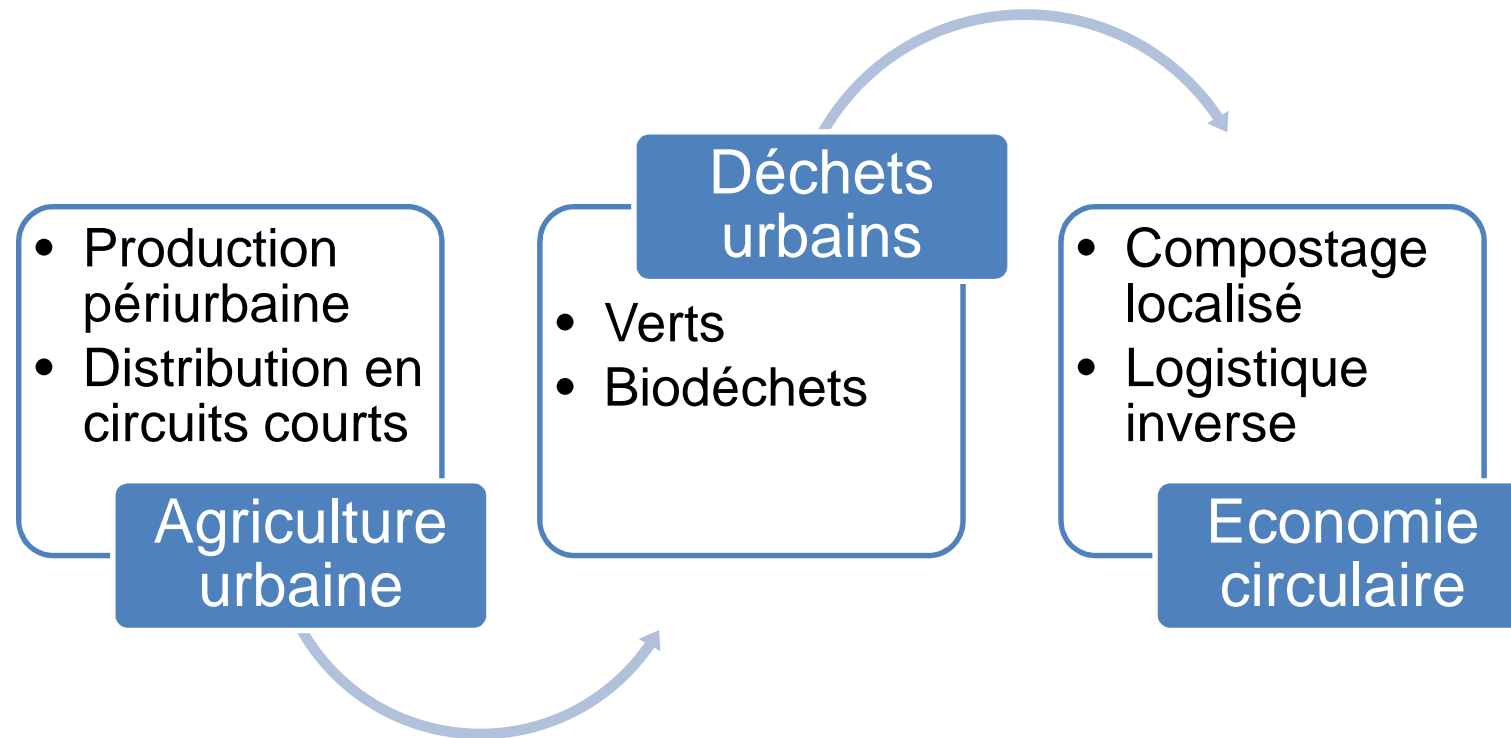
- **Clients fidèles malgré l'hiver**
- **Fonctionnement souple → difficulté de maintenir un rythme précis de présence des producteurs**
- **Un dynamisme à maintenir**
- **Un passage en marché couvert**
- **L'arrivée de la CB sur le marché !**

CONCLUSION

Circuits courts

- **Projet collectif = Processus long**
- **Circuits courts de distribution : OK**
- **Circuits courts de collecte à développer ?**
 - **Mutualisation de la collecte : BOL**
 - **Déchets urbains : CFPH Ecully**

Les circuits courts à développer autrement ?



Une gestion locale et urbaine des déchets en économie circulaire par le co-compostage