

# L'ÉVÉNEMENT

**CIRCUIT COURT** Depuis juin 2018, un collectif de « paysans et d'artisans », en bio, « du Seuil du Poitou », vend ses productions en ligne, avant de remettre aux clients, une fois par semaine, leur panier, dans l'un des quatre points de distribution. Le Clic paysan cartonne.

## Ils mettent la main au panier

Les voies du Seigneur sont impénétrables ! Qui aurait cru que d'une réunion de religieuses - les bénédictines de Prailles -, en 2016, désirant manger local et frais, naîtrait Le Clic paysan, un « marché bio et local en ligne » ? Depuis juin 2018, quatorze producteurs et artisans, établis dans un rayon de 30 km autour de Lezay, ravissent plus de 120 clients réguliers et 300 occasionnels avec leurs légumes, fruits, plantes aromatiques et médicinales, œufs, viandes, fromages, pains, pâtes, bières et miels. Le principe du Clic paysan : « cliquez, commandez (du samedi au mercredi), récupérez votre panier (à Lezay, Tauché ou Lusignan, le vendredi de 17h à 19h, ou à Limalonges, le samedi de 10h à 12h) et savourez ! ». Aux manettes du projet, Élisabeth Marchand, 40 ans, a mis à profit son congé parental pour former (bénévolement) le collectif d'agriculteurs-vendeurs, et, Rémi Laurendeau (la trentaine, de Vançais) et Jean-Yves Laurent (45 ans, de Saint-Coutant, Domaine des quatre saisons), notamment, ont été parmi les premiers maraîchers à réfléchir à cette vente en ligne, en direct, sans engagement, pensée pour simplifier la vie aux consommateurs... et aux producteurs.



Le 7 décembre 2018, 52 paniers ont été confectionnés à Lezay, pour être distribués le soir-même ou le lendemain matin, sur place, à Tauché, Limalonges ou Lusignan.

### « À plusieurs, on est plus forts »

« On gagne du temps avec ce mode de commercialisation », souligne Jean-Yves, « producteur porteur », très engagé, qui constitue, très régulièrement (le vendredi), les paniers pour les clients et les leur remet deux fois par mois. « On vend ce qu'on produit en quelques heures. 60 % de mes ventes passent par

le Clic paysan », affirme-t-il. Le maraîcher vend aussi chez lui, à la ferme, et sur les marchés (il en fait 20 par an). Installé il y a trois ans, Jean-Yves confie avoir une vie sociale restreinte à cause d'« une grosse charge de travail ». « Le plus agréable, c'est de se retrouver, pour composer les paniers, entre paysans bio. On n'a jamais le temps de sortir de nos fermes, sinon. Ces rencontres

**Élisabeth Marchand,**  
coordinatrice du Clic paysan : « on a vendu deux fois plus de paniers que prévu », les six premiers mois de vie de l'association.

nous permettent d'échanger sur notre métier », constate-t-il. Le plus difficile, pour lui, a été d'anticiper : « dans six jours, qu'est-ce que j'aurai comme légumes ? », se questionnait-il, au départ. « Puis on s'habitue. C'est un bon exercice pour estimer notre « frais ». Sur le site, en ligne, on met plutôt moins que plus, en vente, pour être sûrs de satisfaire les usagers », révèle-t-il. La force du groupe, pense-t-il, est de proposer constamment un large choix de produits, « un panier complet ». « À plusieurs, on est plus forts, résume Samuel Le Mercier, 32 ans, maraîcher à Limalonges. Et la distribution de paniers, précommandés, c'est moins contraignant qu'un marché car on n'emmène que ce qu'on vend ».

Élisabeth, qui coordonne Le Clic paysan, a fait le calcul mi-décembre dernier : en à peine six mois, l'association a « doublé son chiffre d'affaires ». « On a vendu plus de paniers que prévu - deux fois plus -, et pour un montant moyen de 30 € par panier. 40 % du chiffre est fait par les légumes, un peu plus de 30 % par les fromages, le pain et les pâtisseries. Le tiers restant, par les autres produits ».

ANNE FRINTZ  
anne.frintz@agri79.fr

### ORGANISATION ET FINANCEMENT

## Comment fonctionne Le Clic paysan ?



En binôme, le plus souvent, les producteurs composent les paniers de leurs clients.

Quand les clients se connectent sur le site du Clic paysan, ils connaissent en temps réel le stock de produits disponibles. « Ils composent leur panier avec ce qu'il y a », pointe

Élisabeth. Les producteurs sont libres de fixer leur prix de vente. Une mercuriale entre maraîchers fixe un prix de vente minimum pour limiter les écarts de prix et assurer un prix sans

variation de saison dans l'année : les producteurs ne sont pas en concurrence sur le site Internet. Les producteurs de viande de bœuf, veau, porc ou agneau/mouton annoncent la vente quelques semaines à l'avance parce qu'il faut un nombre suffisant de commandes pour programmer l'abattage d'une bête. Selon leur contrat d'engagement dans l'association, les producteurs et artisans doivent prendre en compte une commission qui permet à l'association de fonctionner et, de proposer son service de préparation de commande et de livraison sur un lieu de dépôt proche de la clientèle. Le

pourcentage de ces commissions a été déterminé par les producteurs (12 % pour les plus engagés, les « porteurs », qui donnent le plus de leur temps, 17 % pour les « engagés » ou 22 % pour les « apporteurs extérieurs »). Un droit d'entrée unique de 100 euros pour tous a été fixé. Les ventes assurent le fonds de roulement.

« On a pu faire face à toutes les dépenses de fonctionnement », se réjouit Élisabeth Marchand, la coordinatrice de l'association, qui est aujourd'hui salariée six heures par semaine. Pour démarrer le projet, le Clic paysan a pu compter sur près de 6 500 euros de dons

(avec contreparties) récoltés grâce à J'adopte un projet.com, une plateforme de financement participatif, auprès de 79 contributeurs ; sur un prêt de 4 500 euros du Crédit Agricole ; sur des prêts à taux zéro des Cigales de Melle et de Niort (des clubs d'investisseurs et d'épargnants privés soutenant des projets d'économie sociale et solidaire locaux) et, bien sûr, sur les droits d'entrée des producteurs (1 400 euros). La communauté de communes du Mellois en Poitou leur permet aussi de louer le lieu de confection et de distribution des paniers à Lezay, à un prix abordable.

A.F. ET LE CLIC PAYSAN