

## À Montpellier, les agriculteurs se mettent au drive

Par Ysis Percq, le 14/4/2020 à 01h04

Sur un parking de Montpellier, un circuit permet aux agriculteurs de la région les plus à la peine durant cette période de confinement due au coronavirus de vendre leurs produits aux consommateurs dans leurs voitures.



C'est un drive d'un nouveau genre installé sur les hauteurs de Montpellier pendant le confinement, sur le parking du palais des sports habituellement occupé par les voitures des supporters de handball. Il est orchestré avec minutie par le collectif de

producteurs INPACT Occitanie, l'équipe du CIVAM (Centres d'initiatives pour valoriser l'agriculture et le milieu rural) et les Marchés Paysans.

? EN DIRECT. Coronavirus : les dernières infos en France et dans le monde

Largement espacés les uns des autres, les agriculteurs, munis de masques et de gants, attendent les premiers clients. Les véhicules s'engagent, coffre ouvert, dans un circuit délimité par des barrières floquées d'affichettes. « Confiture » ; « Salades » ; « Fromage et charcuterie » ; « Pain »... Sur le pare-brise, les trois premières lettres du nom de famille du client sont bien visibles. « *Avancez-vous jusqu'aux stands, vous réglez votre commande, le producteur dépose vos achats dans votre coffre, puis continuez* », explique, patiemment, Karen, salariée du Civam d'ordinaire conseillère viticole.

? À LIRE. Coronavirus : la filière du lait en appelle à l'Europe

Deux fois par semaine, ce ballet de consommateurs en voiture s'anime, inspiré d'une initiative de groupement d'achat imaginée en 2016 en Haute-Garonne par l'association Caracole. « *Nous avons dupliqué leur outil en ligne et nous avons regroupé des agriculteurs intéressés, en donnant la priorité à ceux qui sont à la peine pour vendre leur marchandise* », explique Raphaël Lebeau, directeur du Civam Occitanie.

Victimes de leur succès

Les clients eux, s'inscrivent sur une plateforme Internet et commandent leurs courses. 2 500 inscriptions ont été comptabilisées en moins d'une semaine. « *Nous sommes victimes de notre succès. Nous avons dû arrêter les commandes plus tôt que prévu pour que le drive ne soit pas engorgé, afin de respecter les 80 automobilistes autorisés* », précise Raphaël Lebeau, consciencieux, qui a réglé la cadence des véhicules toutes les dix minutes.

Isabelle Autissier : « Comme en mer, puiser en nous des ressources insoupçonnées »

Le quatrième stand, l'étal de Christine Henry, conchylicultrice à Marseillan, est garni de sacs d'huîtres et de moules. « *Je ne vends pas un produit de première nécessité, je le sais bien, mais à part dans ce drive, mes ventes sont à zéro* », regrette-t-elle tout en gardant le sourire. « *Parlez de nous à vos voisins !* », lance-t-elle à un automobiliste.

Il n'y aura un avant et un après

Non loin de là, sur le stand « Fromage et charcuterie », Nadège Ressouche, agricultrice en Lozère, dépose chaque paquet, classé par ordre alphabétique, dans le coffre de ses clients. « *Habituellement, je vends la moitié de mes produits à la grande distribution, puis l'autre moitié dans les foires et les marchés. Tout est actuellement à l'arrêt. Le Civam a eu une réactivité exemplaire* », souffle-t-elle.

« *Il y aura un avant et un après Covid-19, veut-elle croire. Les consommateurs prennent conscience que l'on existe. Ils se souviendront forcément de la qualité de nos produits.* » Accoudé à une barrière, scrutant le respect des règles sanitaires, Raphaël Lebeau confirme : « *Aujourd'hui, les consommateurs se tournent vers les circuits courts et les produits locaux. Il y a une occasion à saisir.* »

