

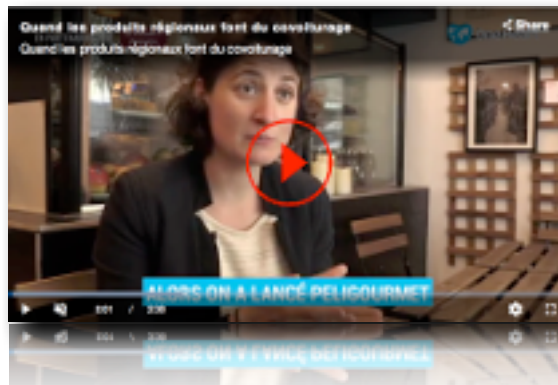
Quand les produits régionaux font du covoiturage

FIGARO DEMAIN - La plateforme collaborative Peligourmet met en relation des amateurs de produits du terroir et des particuliers rapportant de leurs virées champêtres des produits régionaux triés sur le volet.

En partenariat avec



Chez *Imago*, épicerie fine des grands boulevards du très central 9ème arrondissement de Paris, un trafic d'un genre un peu particulier a lieu depuis quelque temps. Les uns déposent leurs produits du terroir rapportés de leur campagne au cours d'une virée champêtre, les autres viennent récupérer la marchandise qu'ils ont réservée sur internet.



<http://www.lefigaro.fr/conso/2018/02/24/20010-20180224ARTFIG00022-quand-les-produits-regionaux-font-du-covoiturage.php>

Ce jour-là, c'est Francine qui arrive la première. Elle a hâte de récupérer le flan de la *Maison Savary*, à Beauvais, dont elle est friande et qu'elle a l'habitude de commander sur le site *Peligourmet*, dont elle est une habituée. Depuis quelques mois, flan, fromage, viande, jambon ou huile d'olive de ce site collaboratif ont ses faveurs.

"Le Comté affiné 18 mois est 30% moins cher que n'importe où ailleurs à Paris".

Et les produits sont triés sur le volet. Et pour cause: ce sont des particuliers, comme elle, qui rapportent de leur campagne les produits du terroir qu'ils ont l'habitude de consommer chez de petits producteurs locaux et ont envie de les faire partager aux autres.

D'ailleurs, souvent les clients sont également fournisseurs.

"Pour ma part, je rapporte souvent des croquants de Provence. Quand j'y vais, j'en rapporte dix paquets et je ne prends aucune marge car je le fais pour aider un petit producteur qui le mérite", poursuit Françoise.

Produits introuvables à Paris ou huîtres à moitié prix

C'est ainsi qu'est née l'aventure de *Peligourmet*. C'est Laure Le Jossec, d'origine bretonne, qui a eu l'idée du concept.

"Mes grands-parents me rapportaient des galettes de Pontivy - spécialité très locale, vendue uniquement à 10 kilomètres à la ronde - et tous mes amis me demandaient où en trouver. J'ai demandé au producteur pourquoi on n'en trouvait pas à Paris et il m'a répondu que le coût de transport des galettes reviendrait à quatre fois le prix de vente des galettes, soit un euro. Sur de la micro-distribution, ce coût s'élève en moyenne à 30% ou 40% du prix. D'où la solution que j'ai imaginée en utilisant les trajets des particuliers."

Ce qui permet parfois de s'offrir des huîtres à moitié prix ou de déguster des produits introuvables à Paris: thon fumé de l'île d'Yeu, beurre cru *Le Ponclet*, farine de blé ancien ou vinaigre de Pineau des Charentes.

Au départ, l'aventure a démarré par un simple groupe *Facebook* où chacun proposait ses produits, avec un système de précommande. Et "*Pélicabs*" (transporteurs) et "*Peligourmets*" (clients) se retrouvaient lors de "*Péli-parties*" pour livrer ou récupérer leurs produits, dans une ambiance conviviale au restaurant. Mais

"la machine s'est emballée très vite, les copains gourmets de copains gourmets ayant fait boule de neige", raconte Laure.

Économie collaborative et circuits courts

Laure, alors consultante en poste, démissionne et rencontre Titouan Goenvec, ingénieur agronome, et Jérémy Volondat, développeur. Ensemble, ils créent *Peligourmet, une start-up sociale et solidaire labellisée économie sociale et solidaire (ESS)* dont le concept basé sur l'économie collaborative et les circuits courts séduit.

"Les retours ont été très vite encourageants: nous sommes perçus comme très innovants car nous sommes les seuls à avoir cette approche collaborative en circuits courts", raconte Laure.

Dès lors, l'offre se structure et les livraisons ne se font que dans une quarantaine de points relais (trente à Paris, cinq en banlieue ainsi qu'à Marseille, Toulouse, Orléans et Lille), en majorité le lundi ou le mardi. Et les clients - 3 000 inscrits sur le site - notent les produits, de telle sorte qu'au bout de deux notes inférieures à trois étoiles sur cinq, les produits sont retirés de la plateforme, ce qui n'est arrivé qu'une fois.

De nombreuses distinctions

Laure met au pot toutes ses économies, vite complétées par des aides que la jeune équipe remporte assez rapidement: *Food Tech Challenge* de Paul Bocuse à Lyon, *INCO Finance solidaire*, prêt innovation amorçage de la BPI, *Les Audacieuses* organisé par *La Ruche*, Grand gagnant de la *Fabrique Aviva 2017*.

La start-up est successivement incubée à l'INCO / Comptoir de l'Innovation, à l'Essec Antropia et ses locaux hébergés un an à La Ruche puis six mois au WAI.

"Au départ, le profil des Pelicabs était plutôt jeune car c'était notre entourage. Puis avec le temps et le bouche-à-oreille, des retraités engagés et fiers de leur terroir ont rejoint l'aventure", précise Laure.

Ces derniers - une centaine - ont droit à une indemnité de transport fixée librement par leurs soins mais correspondant en moyenne à 7% du prix de vente. Et cumulent des points fidélité (plumes convertibles en cadeaux chez des partenaires). La fidélisation passe aussi par les Péli-parties, soirées-dégustations de produits dans un bar qui fédèrent la communauté.

Les membres sont également bien encadrés: des fiches sont mises à leur disposition pour les aider à sélectionner des producteurs respectant la charte et ils sont assurés en cas de souci pendant le transport.

Le site désormais ouvert aux producteurs en direct

Laure, qui compare Peligourmet au Bon Coin, est consciente des limites de ce modèle.

"Notre premier salaire sera versé le mois prochain", assure-t-elle, alors que la start-up a été lancée il y a quinze mois. D'où l'idée d'ouvrir, depuis peu, la plateforme aux producteurs qui souhaitent vendre en direct.

La Maison Savary en fait partie. Paul Jaffré vient de Beauvais deux fois par semaine pour faire la tournée des points de vente parisiens à approvisionner.

"C'est très intéressant pour nous: Peligourmet a représenté une porte d'entrée dans les épiceries et boulangeries parisiennes. Et leur commission de 10,4% est très faible comparée à la moyenne des autres circuits de distribution".

Peligourmet, qui sera présent toute la semaine sur le stand de son partenaire AgroParisTech (qui l'a aidé à définir sa charte et ses fiches) au Salon International de l'Agriculture, est prêt à franchir une nouvelle étape de son développement.

- [Le site de notre partenaire OneHeart.fr](https://www.oneheart.fr)
- [Découvrez les acteurs et initiatives du changement](#)
- [Sans supermarché mais avec Internet, consommer mieux et local coûte moins cher](#)
- [La consommation collaborative rapporte aux Français 495 euros par an](#)



<https://www.peligourmet.com/>

sur Facebook :

<https://www.facebook.com/Peligourmet/>