

Agriculture | Les bénéfices possibles du confinement pour les agriculteurs



Consommer local, acheter en circuit-court et/ou sur les marchés de producteurs. Depuis quelques années déjà, nous, consommateurs, nous tentons de changer nos manières de consommer en nous souciant de la provenance et de la qualité des produits. Et le premier confinement a largement aidé à faire changer nos modes de consommation. Lors du 6ème Forum Agrinovembre qui s'est déroulé le 10 novembre dernier en visio conférence depuis Nérac en Lot-et-Garonne, des agriculteurs n'ont pu que constater les bienfaits de ce confinement sur leurs ventes. Des bienfaits qu'ils vivent encore aujourd'hui...

Ce 6ème Forum Agrinovembre abordait donc la thématique des Circuits-courts avec pour thème « Les circuits-courts en disant long ». Lors de ce rendez-vous une table-ronde était proposée en présence d'agriculteurs notamment de Pierre Saint-Jean, agriculteur à Ustaritz dans le Pays Basque, qui a créé avec cinq associés la Boutique paysanne « Family & Co » située à Bayonne.

Ce lieu d'échanges se dit être l'interface entre « la production fermière et le consommateur citoyen ». Elle regroupe six producteurs fermiers et un marin pêcheur qui vendent ainsi leurs produits tout frais en un seul et même lieu. « Notre objectif est bien sûr de proposer des produits de qualité émanant d'une agriculture raisonnée, respectueuse du bien-être animal et de la saisonnalité », souligne Pierre Saint-Jean. Cette boutique permet d'avoir un contact direct avec le consommateur mais aussi de s'assurer un revenu. En effet, en érigeant cette enseigne, notre but était bel et bien de se faire connaître. Nous voulions faire du bruit, être visible afin de vendre notre production. Aujourd'hui, grâce à cette visibilité, je sais que je vais vendre mes produits et à quel prix car nous sommes libres de fixer nos propres prix, les légumes ne dépendant pas des cours de la bourse. Ainsi, nous sommes beaucoup plus sereins. » Lors du premier confinement, « l'activité et le chiffre d'affaires de notre boutique ont tout simplement doublé. Les paniers ont très largement évolué et le nombre de clients a été beaucoup plus important ». Et même si le nombre de clients a légèrement baissé lors du déconfinement Pierre Saint-Jean ne peut que constater les bienfaits de cette période.

Les ventes en drive fermier multipliées par six !

Nicolas Jaubert, lui est le responsable opérationnel du drive fermier de la Chambre d'agriculture de Corrèze. Le drive fermier est le premier réseau français de vente directe et d'accueil à la ferme.

Fédéré par les Chambres d'agriculture depuis 1988, il propose une offre diversifiée, regroupée en quatre thématiques majeures - produits fermiers, restauration, séjours et loisirs - garantissant une offre de qualité. « Notre objectif premier, en créant ce dispositif, était de regrouper des producteurs qui partagent les mêmes valeurs. Mais aussi de leur proposer une diversification du mode de commercialisation de leurs produits selon les profils ». Durant le confinement « les ventes en drive ont été multipliées par six. En plus, précise ce dernier, les cantines étaient fermées, il a donc fallu que nos agriculteurs trouvent de nouvelles façons de vendre leur production ». Nicolas Jaubert se dit, d'ailleurs, « très agréablement surpris » par la capacité de réaction du monde agricole pour faire face à l'afflux des commandes.



Sybille Rousseau

Crédit Photo : Pierre Saint-Jean / Nicolas Jaubert

Publié sur aqui.fr le 20/11/2020

[Url de cet article](#)