

Vente directe : quand les agriculteurs prennent leurs produits en main

La vente directe de produits fermiers s'installe en Vendée. Viande bovine, lait, fruits et légumes, ou volailles se proposent aux consommateurs, sans intermédiaire. Une façon de sortir de l'ornière des crises ponctuelles.

Crise bovine, crise ovine, crise porcine. L'agriculture semble réglée sur le va-et-vient des crises, aboutissant inmanquablement aux revendications de meilleurs prix, meilleurs revenus, meilleures conditions de travail. Même le lait – jusqu'ici épargné – s'y met. La « machine à secouer » investit la rue, les grandes surfaces ou les coopératives.

Depuis quelques années, certains agriculteurs investissent la rue d'une autre façon : en y vendant leur produit. La vente directe – depuis la ferme ou sur les marchés – connaît de plus en plus d'adeptes, désireux d'y trouver une autre source de revenus, et d'autres rapports avec le consommateur.

« On est sûr de la qualité et c'est constant » de plus en plus d'adeptes, désireux d'y trouver une autre source de revenus, et d'autres rapports avec le consommateur.

Demande, évolution et réflexion Christian Drouin, 41 ans, est l'un de ceux-là. Installé depuis 1986 aux Essarts, la crise de la « vache folle » l'amène à réfléchir sur son exploitation bovine. Il se diversifie avec des volailles, mais abandonne l'idée d'une agriculture intensive. « Les prix chutaient, on allait dans le mur » explique-t-il.

« Des gens m'ont demandé pour acheter directement ma viande. Ils avaient des doutes dans les circuits de distribution traditionnels ». En parallèle, l'agriculteur passe en système herbeux, rejoint des groupements et associations, découvre de nouvelles façons de fonctionner.

Un petit « plus »

En septembre 2001, il se lance dans la vente directe. Régulièrement, il sélectionne une Charolaise âgée de 3 à 4 ans, la confie à un abattoir puis une entreprise de découpe avec la répartition précise des morceaux. Tout lui revient sous vide, prêt à être vendu.

À la Guiffardière, Christian a investi dans du matériel de congélation, un bâtiment aux normes. Après trois ans d'exploitation, cette activité représente « entre 15 et 20 % » de ses revenus. « C'est un petit « plus », reconnaît-il. Une reconnaissance, une plus-value » du travail effectué. La ferme compte une centaine de clients, dont trois à quatre nouveaux tous les mois et demi, période de vente. « Le bouche à oreille, c'est comme cela que ça fonctionne. » Mais pas seulement.



Christian Drouin s'est lancé dans la vente directe de viande bovine à la ferme : il compte aujourd'hui une centaine de clients.

« On sait d'où ça vient »

Dans la foulée, une association s'est créée. « De la terre à l'assiette » compte dix producteurs – vendeurs, tous investis dans l'agriculture durable ou biologique, s'engageant à fournir une qualité de produits (traçabilité, labels, exploitation à taille humaine), mais aussi des relations avec les clients.

« La qualité de la viande, c'est autre chose. Et on sait d'où ça vient. Là, le steak ne diminue pas dans la poêle », explique le père de famille. Et de repartir avec 24 kg de viande sous le bras. « On est sûr de la qualité et c'est constant », résume un autre. La confiance est aussi une question de proximité.

Une démarche pas toujours bien vue

Une démarche pas toujours bien vue des coopératives ou des bouchers. « Au départ, ça grognait », confie l'agriculteur. « Mais les gens qui achètent à la ferme n'achètent pas en caissettes dans les grandes surfaces. » Pour autant, Christian Drouin ne veut pas « faire un coup » mais s'inscrire « dans la continuité. Il n'y a pas seulement l'aspect commercial. Il s'agit aussi d'animation du milieu rural. » Les marchés traditionnels fleurissent, la musique s'installe dans les étables, la culture rejoint l'agriculture. Lorsque la vente en direct ne s'arrête pas à la porte de la ferme.