

## Consommation

### Les produits fermiers ont la cote

le 25/10/2014 à 05:00 | Laure-Hélène Mazuir et Fanny Dutel-Pillon Vu 1499 fois



Catherine Dubois pour Locavor, et Martine Ferret, présidente de Bienvenue à la ferme 71, développent le circuit court.  
Photo L.-H.M. et F. D.-P.

### La vente en direct de produits du terroir semble séduire de plus en plus de Mâconnais. À tel point que deux nouvelles structures se lancent sur le marché.

Entre les Jardins de Cocagne à Mâcon, l'Amap du Mâconnais, la Ruche qui dit oui ! implantée à Mâcon, Montagny-sur-Grosne et bientôt à Vinzelles... les points de vente et de distribution en direct de produits du terroir poussent comme des champignons.

Les gens du cru sont de plus en plus friands du « manger local », et la demande semble croissante. Pour preuve, deux nouvelles entités se positionnent sur le marché en proposant aux Mâconnais et aux Clunisois de faire leurs courses à la ferme en quelques clics, et de récupérer leur commande dans des points de distribution auprès des producteurs eux-mêmes.

#### Un Locavor à Charnay

Il y a une dizaine d'années, en Californie, naissait le locavorisme. Un mouvement respectueux de l'environnement et encourageant l'achat de produits de saison sur les marchés ou auprès des agriculteurs locaux.

Ce courant a germé un peu partout. Et des fidèles ont eu l'idée de lancer une plateforme internet, locavor.fr, afin de mettre en réseau producteurs et consommateurs. Une communauté a ainsi été créée à Bâgé-le-Châtel au printemps dernier. Et depuis début septembre, une autre communauté s'est formée à Charnay-lès-Mâcon sous l'impulsion de Catherine Dubois, une productrice de plantes aromatiques et médicinales. « Je voulais contribuer à ce mouvement qui consiste à répondre à une attente des consommateurs qui souhaitent manger des produits frais et de saison, cultivés près de chez eux de la façon la plus naturelle possible », explique cette passionnée de nature. La procédure est simple, les personnes intéressées doivent s'inscrire sur locavor.fr et constituer, en ligne, leur panier de légumes, viandes, volailles, fromages et autres confitures. Puis chaque jeudi, entre 17 h 30 et 19 heures, elles sont invitées à récupérer leur commande au restaurant Le T.Bone, de Charnay, auprès des producteurs locaux eux-mêmes.

« En un mois d'activité, nous comptons déjà 230 membres et 15 producteurs basés dans l'Ain et le Mâconnais, indique la gérante du Locavor de Charnay. Nous enregistrons entre 23 et 30 commandes hebdomadaires et nous espérons nous développer. »

#### Un drive fermier à Mâcon et Jalogny

Rendre accessible à tous la consommation de nos produits, c'est également le leitmotiv de l'association Bienvenue à la ferme de Saône-et-Loire, qui va créer un "drive fermier" sur le secteur, à l'instar de ce qui se fait dans d'autres départements. « Les gens n'ont pas le temps d'aller chercher leurs produits dans chaque ferme, mais on sent qu'ils veulent des produits de proximité et de bonne qualité », explique la présidente de Bienvenue à la ferme, Martine Ferret. La viticultrice de Serrières et une quinzaine de producteurs se sont donc pliés, pendant deux jours, à une formation à la CCI pour apprendre à alimenter eux-mêmes le site internet où leurs produits seront en vente, photos à l'appui.

Ensuite, « en un clic, les produits pourront passer du producteur au consommateur ». Une sorte de boutique virtuelle avec une multitude de produits : des légumes, du vin, des produits laitiers, du miel, de la viande, mais aussi des pâtes fraîches, des confitures ou des condiments. « Cela permet de retrouver le goût des produits du terroir tout en privilégiant le circuit court. »

C'est également un gain de temps pour les producteurs qui peuvent organiser leurs commandes pour le jour de la distribution, devant la chambre d'agriculture de Mâcon et à la ferme expérimentale de Jalogny. Jour et horaires restent à définir, mais le projet devrait être concrétisé en mars 2015.

Consciente que l'offre de vente directe se multiplie, Martine Ferret est pourtant confiante dans ce projet. « On est complémentaires. Après tout, les grandes surfaces se touchent toutes, et elles ont toutes leur clientèle ! »