

► Vente de produits locaux

Des airs de printemps

Les commandes repartent à la hausse au drive fermier de Côte-d'Or, « un peu » comme en mars et avril.

Confinement, épisode 2 : les consommateurs achètent-ils de nouveau de bons produits du terroir ? La tendance est plutôt à l'affirmative, du moins, au drive fermier de Côte-d'Or. Les commandes repartent effectivement à la hausse depuis le début du mois de novembre. « De 120 paniers hebdomadaires, nous venons de passer à 220. Il faudra tout de même suivre l'évolution des prochaines semaines pour confirmer ces chiffres », indique Ludovic Maret, président de cette structure qui regroupe une quarantaine d'agriculteurs.

«Un demi-confinement»

L'éleveur de volailles rappelle la « folie » du printemps, lors du premier confinement : « nous avons atteint les 330 commandes hebdomadaires, soit une augmentation de plus de 350% de notre activité. Cela n'avait pas toujours été très facile à gérer. Nous n'en sommes pas là aujourd'hui, loin de là, même si la barre des 200 commandes par semaine nous convient plutôt bien. En ce moment, il faut reconnaître que c'est plutôt un demi-confinement... Les gens bougent beaucoup plus qu'au printemps, il n'y a qu'à regarder les parkings des grandes surfaces... Si un petit supermarché est à proximité de

chez eux, les consommateurs vont souvent le privilégier, sans doute par facilité. Nous le voyons aussi sur nos fermes respectives : nous recevons beaucoup moins de monde qu'au printemps ».

Des interrogations

Ludovic Maret ne cache pas sa déception de l'après-confinement : « nos ventes avaient chuté de 85% à partir du mois de juin. Nous n'avions conservé qu'une petite partie de nos nouveaux clients, nous aurions espéré en garder un peu plus... Alors oui, il y a eu les vacances, les gens déconfinés ont voulu bouger, partir en congés, cela peut se comprendre. Mais ces départs n'expliquent pas tout ». Le président du drive a bien du mal à analyser ce « relâchement » : « le prix de nos produits n'est pas une raison valable selon moi. Nous avons comparé nos tarifs avec ceux des grandes surfaces : nous sommes sur les mêmes fourchettes de prix. De plus, cette année, le panier de la ménagère a explosé avec la crise sanitaire. La satisfaction de la clientèle est bien là : nous n'avons jamais eu la moindre remarque négative sur nos produits ni sur la qualité de nos services. Les clients sont contents du drive, d'autant que nous avons considérablement



Ludovic Maret, président du drive à Dijon, analyse le comportement des consommateurs.

élargi la gamme de nos produits. La contrainte de venir récupérer les commandes le vendredi ? Les clients n'attendent que sept minutes, d'après une petite étude, pour récupérer leur panier chez nous ».

Ludovic Maret rappelle que la structure qu'il préside depuis 2016 est encore « jeune » et seul un travail de longue haleine « portera ses fruits » : « le drive fermier est une affaire en bonne voie, il

faut être patient. Le consommateur dijonnais est un peu perdu avec le développement de tous ces systèmes de ventes en ligne.

Nous avons regardé : il en existe entre 15 et 20, rien qu'à Dijon ».

AG

On joue ?

Le drive fermier de Côte-d'Or organise un jeu-concours durant le confinement, des paniers de bons produits 100% Côte-d'Or sont à remporter chaque semaine sur la page Facebook « Drive Fermier de Côte d'Or ».

Les internautes doivent estimer au plus près le poids du panier de la semaine, le gagnant vient récupérer son produit sur place, le vendredi au marché de l'Agro à Dijon, entre 12h30 et 19 heures.