

Les vertus du manger

Ils sont éleveurs, viticulteurs, horticulteurs, responsables d'agrotourisme, ils évoquent la période pour amoindrir les conséquences de cette crise et un retour à la consommation locale.

Alexandra Dumont

« Nous avons pris un gros coup sur la tête lorsque nous avons compris la réalité du confinement ». Avec quelques semaines de recul, **Alexandra Dumont, horticultrice à Auch**, n'en revient toujours pas. Elle est installée depuis 2008 sur une propriété créée par ses grands-parents et développée par ses parents autour du maraîchage puis l'horticulture. « J'ai augmenté la gamme, explique-t-elle, pour une clientèle à 90 % constituée de particuliers mais aussi de collectivités pour le fleurissement. » Le confinement a donc été synonyme dans un premier temps d'une perte de chiffre d'affaires énorme dans une période où Alexandra réalise 70 % de son activité annuelle. Trois salariés ont été mis en chômage

partiel, son père et elle se sont re-troussés les manches. « Le choc passé, j'ai créé un site internet en une semaine. Pour permettre à nos clients de commander en ligne et à nous, de les livrer. Et nous avons été rapidement victimes de notre succès... Alors, toujours sur le principe de la commande en ligne, nous sommes passés au drive. Tous les jours les clients passent leurs commandes (sur dumonthorticulture.fr) et viennent retirer de 15 h à 19 h. »

Le retour est très positif pour les clients et l'horticultrice a sauvé une partie de son chiffre d'affaires. Un succès qui incite Alexandra à poursuivre le drive au-delà du confinement, tout en accueillant, dès qu'elle pourra, sur sa propriété.



Marc Saint-Martin

Pour la viticulture, la situation est particulièrement tendue, comme l'analyse **Marc Saint-Martin, viticulteur, distillateur à Réans** et responsable viticulture à la Chambre d'agriculture.

« Les ventes de vins, flocs, armagnacs ont stoppé net depuis mars. En particulier en vente directe. Concernant le vrac, les vins sont vendus parce que nous avons des contrats mais ne sont pas retirés. Par rapport à une

année normale nous observons 30 % de retard. »

« Les courtiers tentent de nous rassurer, poursuit-il, mais lorsque l'on sait que les ventes en bouteille chutent de 30 % nous ne pouvons qu'être inquiets. Tout le vin acheté ne partira pas. Et nous craignons que dans cette situation exceptionnelle des contrats soient dénoncés. »

Alors la profession se bat. « Nous avons alerté notre ministère, l'Europe. Nous essayons

d'obtenir une distillation exceptionnelle. Pour l'instant la réponse de l'Europe est négative », dit Marc Saint-Martin.

Selon lui, 300 millions d'hectolitres sont en souffrance dans le pays dont 200 000 hl pour l'IGP Gascogne et 100 000 hl hors IGP. « Et pendant ce temps la vigne poursuit son développement, les vendanges se rapprochent et nos caves sont pleines ». L'inquiétude est réelle chez les viticulteurs gersois.

Benjamin Constant

Chez les aviculteurs, la situation est aussi préoccupante. Pour **Benjamin Constant, éleveur à Sainte Radegonde**, si le quotidien n'a pas changé par rapport au travail auprès des animaux, « les approvisionnements sont plus compliqués, les interlocuteurs moins disponibles et il faut anticiper les éventuels problèmes de casse de matériels. »

Quant au marché, « il est à l'arrêt depuis la fermeture des restaurants. Du coup, les modes de consommation ont changé radicalement. C'est très compliqué pour

le canard. En revanche, le poulet se comporte bien. Disons que la filière courte est pratiquement à l'arrêt et que la filière longue s'en sort mieux. »

Dans ce contexte difficile, Benjamin Constant voit tout de même des points de satisfaction comme la force de la marque Gers « synonyme de produits de qualité, d'image forte. On ressent cela chez nos interlocuteurs, chez les consommateurs. Nous proposons des produits locaux qui ont du sens. Et ainsi le consommateur redécouvre les vertus du consommer

local. »

A l'image des « œufs du Gers » qui font un carton, selon Benjamin Constant.

Pour autant la profession se mobilise pour lutter contre une fragilisation de la filière avicole: « nous avons obtenu des solutions bancaires et sociales importantes, nous allons poursuivre, » alors que se profile un été difficile sans les festivals, sans une partie des vacanciers qui sont un atout indéniable pour la filière courte. « Espérons, ponctue l'aviculteur, que l'automne et Noël seront meilleurs. »



Cédric Carpenne

Agriculteur en polyculture élevage, président de Val de Gascogne et de Gers Farine (notamment), **Cédric Carpenne** a vécu de plein fouet la crise dans le milieu de la meunerie. « Les premiers jours l'affluence chez les boulangers a été extraordinaire, explique-t-il. La première semaine la demande de farine a explosé de 30 %. On se demandait comment nous ferions si ça durait. » Depuis, les consommateurs ont cessé de se ruer sur le pain et ont boudé les pâtisseries, les viennoiseries, sans parler des collectivités à l'arrêt. « Du coup le chiffre d'affaires de Gers Farine a chuté de 25 % même si les produits de qualité (label rouge) fonctionnent plutôt bien. »

Des mesures ont été prises pour

répondre à la demande de farine des consommateurs redevenus cuisiniers à la maison : « nous avons réglé nos machines pour ensacher des quantités moins importantes », précise Cédric Carpenne.

Avec une question : comment réagissons les consommateurs en sortie de confinement ? Les modes de consommation vont-ils changer ? Questions importantes pour Gers Farine qui écrase 430 000 tonnes de blé par an. « Les boulangers et consommateurs demandent de plus en plus de bio ; nous produisons 200 tonnes de blé bio, l'ambition est de doubler ou de tripler cette production, dit le président. Nous aurons par ailleurs des stocks de report qu'il va falloir gérer pour retrouver au plus vite un rythme de croisière. »

Local retrouvées

du confinement avec ses difficultés mais aussi des initiatives

Christiane Pieters

Dans ce contexte, les acteurs de la filière tourisme font partie des plus inquiets comme l'indique **Christiane Pieters, responsable de l'Agro-tourisme et Gîtes de France**.

« Les activités d'accueil à la ferme (découverte pédagogique, fermes auberges, fermes équestres...) sont toutes à l'arrêt. Les producteurs à la ferme, ceux qui faisaient des salons, ont également une activité proche de zéro. C'est pourquoi nous avons invité tous nos adhérents à rejoindre les plates-formes du Département et de la Région pour assurer des ventes en ligne. »

« Par ailleurs, on note que beaucoup d'agriculteurs ont organisé des systèmes de vente par drive, localement. Cela compense la fermeture des marchés. La bonne nouvelle c'est que les Gersois ont

envie de consommer les produits réalisés près de chez eux. »

Quant à la centrale de réservation, elle a perdu près de 200 000 euros en quelques semaines alors que l'avenir estival reste incertain. Là encore, Christiane Pieters veut rester optimiste. « Le Gers sera toujours accueillant et offre un tourisme qui ne connaît pas la surpopulation. Cela doit être un atout dans cette période. Avec Gîtes de France et Bienvenue à la ferme nous préparons des spots qui, sur les réseaux sociaux, vont mettre en avant ces qualités gersaises. Nous espérons aussi assurer cet été nos marchés à la ferme. »

Autre bonne nouvelle : les demandes concernant les gîtes, notamment ceux dotés de piscine, sont à la hausse depuis quelques jours.



Damien Gesta

A Castelnau-Barbarens, Damien Gesta, a repris le flambeau allumé par plusieurs générations avant lui. Eleveurs de canards et poulets qu'ils transforment, les Gesta produisent les aliments nécessaires à leur production sur leurs 100 hectares.

Mais, comme beaucoup, Damien a pris une gifle mi-mars « lorsque j'ai réalisé que du jour au lendemain je ne pourrais plus livrer les commandes de foie gras à mes clients que ce soit sur les

marchés, à la propriété ou dans notre boutique (Délices du terroir) à L'Isle-Jourdain. »

« On a d'abord imaginé que cela ne durerait pas, puis il a fallu réagir, sourit-il. J'ai d'abord appelé tous mes clients pour leur proposer une livraison à domicile. J'ai récupéré un quart de la clientèle. Ensuite, j'ai organisé une vente sur une placette à Auch une fois par semaine mais je n'ai pu participer à un drive qui n'était réservé qu'à des com-

merçants habituels. »

« Heureusement, poursuit Damien Gesta, la Chambre d'agriculture, Bienvenue à la ferme et la ville d'Auch ont pris la décision d'organiser un drive tous les jeudis sur Auch. Et cela fonctionne très bien. Après quatre jeudis, je note une belle progression. Les ventes redémarrent bien, plus pour le poulet que pour le canard qui reste un produit festif que l'on partage, lors de repas de famille par exemple. »



Simon Faulong

« Du jour au lendemain, plus rien ! » Comme beaucoup de ses collègues, **Simon Faulong, éleveur bovin, porc, mais aussi** propriétaire d'une ferme auberge avec vente directe sur la ferme familiale de Saint Brès, n'en revient pas du choc que fut le début du confinement. « Et si la vente à la ferme a repris un peu, ce n'est malheureusement pas ce que l'on peut imaginer. »

« Le problème, poursuit l'éleveur, c'est que tant que nous n'aurons pas de vaccin, il va falloir apprendre à vivre dans des conditions difficiles. Et lorsque vous voyez que nous n'aurons pas de festivités l'été prochain, on peut légitimement s'inquiéter. »

Président de l'ADEL, Simon Faulong explique que le plus impacté de la filière « est le veau label rouge que l'on vend beaucoup en restauration collective, notamment à Toulouse. » Alors, la filière tente de rebondir avec les GMS. « Nous avons de bonnes relations avec la plupart des ma-

gasins, commente l'éleveur, mais

malheureusement certains profitent de la situation pour nous serrer les prix alors qu'il y a de la demande. C'est dommage que certains discréditent les bonnes relations que nous entretenons avec la majorité des représentants des GMS et en totale inadéquation avec la loi Egalim. »

« Nous allons souffrir, ponctue Simon Faulong, mais nous allons revenir aux fondamentaux, à savoir acheter et manger local. En cette période de crise c'est sans aucun doute la meilleure nouvelle. »