

AGRICULTURE | Lot-et-Garonne : la ferme du Lacaÿ réussit sa transition numérique



L'Aana (Agence de l'alimentation Nouvelle-Aquitaine) organise ce vendredi 26 mars sur Agriweb.tv une conférence-débat sur le thème du « manger numérique », ou comment le numérique modifie nos manières de consommer, mais aussi de produire. Pour l'occasion, nous avons rencontré Aurélien, pruniculteur de père en fils depuis 1937. Direction Penne d'Agenais dans le Lot-et-Garonne, où on retrouve la famille Pourcel au milieu des vergers de pruniers. Sous un soleil qui peine à percer les nuages, les bourgeons eux, commencent à fleurir. Pour les Pourcel, la manière de produire n'a pas changé, mais la vente se veut plutôt digitale, surtout en ce temps de crise sanitaire.

De nos jours, on peut adopter un animal, un mec, et même un prunier ! Eh oui, c'est possible grâce à [crowd farming](#). La ferme du Lacaÿ, située dans le bassin de production du pruneau d'Agen à Penne d'Agenais, s'est pris au jeu depuis l'année dernière. Le principe est on ne peut plus simple. Sur la plateforme crowd farming, plusieurs fermes, dont celle de la famille Pourcel et ses pruneaux. « Il vous suffit d'adopter un prunier, et vous recevrez le contenu de la récolte, une fois effectuée », explique Aurélien, 4ème génération de la ferme du Lacaÿ. C'est-à-dire 1kg de pruneaux d'Agen mi-cuit BIO "à cuisiner", trois sachets de 375g "dénoyautés" et 500g d' "authentique". Le tout pour une cinquantaine d'euros. « Crowd farming, ça permet de nous faire connaître dans des pays qu'on ne pouvait pas atteindre », explique Aurélien. Gagner en visibilité et toucher des clients internationaux et européens, voilà ce qui les a poussés à se lancer dans cette aventure. Allemagne, Autriche, Europe de l'Est, des pays qui étaient « difficiles à appréhender », raconte Eva, la soeur d'Aurélien Pourcel. « C'est aussi un soutien financier via l'adoption car ça permet de sécuriser une partie de la production pour la réinvestir et renouveler le verger », raconte

Aurélien, au milieu des vergers. En 2020, il y a eu 200 adoptions. En mars 2021, alors qu'il reste encore 6 mois avant la récolte, déjà 300 pruniers ont été adoptés, sans compter les renouvellements. « *Ca fait une partie du chiffre d'affaires qui est sécurisé* », annonce Aurélien.

On choisit, à partir d'une photo, quel arbre on veut adopter, et hop, en deux clics, c'est fait ! Les arbres à l'adoption sont les plus jeunes. Car ce qu'il faut savoir, c'est qu'un arbre est fructueux à partir de 15 ans, et arrivé à 50 ans, il commence à moins produire.



Une ferme connectée

Aurélien Pourcel a repris la ferme il y a dix ans avec sa soeur Eva. Pruniculteurs de père en fils depuis 1937, reprendre la suite était une évidence. Le frère et la soeur ont développé tout le côté numérique de la vente directe depuis leur arrivée. « *C'est différent de la vente directe à la ferme. Et on a toujours voulu avoir ce rôle là. Une ferme c'est une entreprise lambda, et maintenant, il faut être présent sur le web* », souligne Aurélien Pourcel. Dans cette « ferme moyenne » de 10 hectares, le développement du e-commerce avec leur propre [site internet](#), c'était une réponse à une demande des clients, mais surtout, pour les fidéliser. Cela permet de garder un lien avec eux, ce qui est plus que primordial. Alcool, apéritif, confitures, pâte à tartiner... il y en a pour tous les goûts à la ferme du Lacaÿ !

Une transition numérique qui a fait son effet en cette période de Covid. « *Cette évolution était nécessaire. Heureusement qu'Aurélien avait commencé cette démarche de développer cette forme de commercialisation. Et tant mieux, quand on voit la situation actuelle !* », lâche le père d'Aurélien. Avec la crise, la ferme a connu un gros « chamboulement » : « *À partir du mois de mars, et sur les trois mois qui ont suivi, on a eu deux clients. Ça a été le couperet* », poursuit-il. Un manque palier par la vente directe sur Internet. Incontestablement, cela fait un an que les habitudes de consommation ont changé. Plutôt orientées vers du local et du bio, la ferme a vu ses ventes augmenter ! « *Le plus compliqué, ce n'était pas de répondre à cette demande, mais de fidéliser le client* », poursuit le jeune pruniculteur. Pour y arriver, les Pourcel racontent l'histoire de la ferme, montrent leur travail, comment ils passent la crise. En clair, mettre le client au coeur du processus afin qu'il se sente inclu dans cette histoire familiale. Aujourd'hui, la vente en ligne représente 75% du chiffre d'affaires de la ferme du Lacaÿ. « *Ça a pris une proportion énorme* ».



Par Mélanie Philips
Crédit Photo : Julien Privat

LIRE EN LIGNE ICI :

<http://www.aqui.fr/agricultures/lot-et-garonne-la-ferme-du-lacay-reussi-sa-transition-numerique,21030.html>