

La crise booste les produits régionaux

TERROIR De nouveaux modèles de vente des produits de proximité se développent.

La pandémie renforce l'importance des filières alimentaires de proximité. Depuis que les frontières sont fermées et la population suisse semi-confinée, de nouveaux modèles de vente des produits de proximité se développent ou sont mieux connus et utilisés. Faire ses achats en circuits courts permet aussi de réaliser des économies, puisque la viande,

pommes de terre ou fruits par exemple sont vendus sans intermédiaires.

La Fondation rurale interjurassienne (FRI, Courtemelon & Loveresse) communique depuis quelques jours toutes les offres régionales pour s'approvisionner localement. Sur les réseaux sociaux, ces publications atteignent à chaque fois plus de 5000 personnes,

comme sur la page Facebook «Terroirjuraregion» ou sur le site Internet www.terroir-jura-region.ch.

A plein régime

Quelques producteurs, qui ont innové ou bien communiqué leurs offres, travaillent à plein régime. Les marchés de villes étant suspendus, ils ont été remplacés par des initiatives

privées qui favorisent la vente directe ou encore le drive. Ces nouvelles propositions d'approvisionnement pour les consommateurs connaissent un réel succès. Par contre, les producteurs qui approvisionnaient les restaurants, les marchés, ainsi que les prestataires agritouristiques sont actuellement en souffrance ou ont dû adapter leurs offres. **C-MPR**



Stéphane Oester, boucher de campagne à Grandval, avec des abonnements de viande. FRI