

TÉMOIGNAGE. « Je veux être maître de mes prix et de ma production »

Maximilien Bertrand, 27 ans, est maraîcher bio aux Jardins de la Chaume et a comme débouché principal la vente directe.

Sur la route de l'Aubraie, à la Chaume, si vous voyez une Citroën 2 CV rouge, c'est que le souriant Maximilien Bertrand est en train de travailler sur ses 1,5 hectare de maraîchage : « Ici, je fais tout de A à Z. » Une suite logique pour l'ancien responsable de douze hectares de culture biologique à Ancenis. Titulaire d'un BEP productions florales et légumières, il a « toujours voulu être maraîcher » et déjà, petit, il avait « une chambre qui servait de serre ou une serre qui servait de chambre ».

Dans ses champs, il cultive 40 légumes, pour 150 variétés. De la carotte blanche au basilic pourpre, ils sont tous bio. La raison de cette obstination pour le bio est simple : « Durant mon stage en entreprise, j'ai fait mon rapport sur la dangerosité des produits chimiques. J'ai eu une réaction allergique aux yeux, lors de ma première utilisation de ceux-ci. » Depuis, son crédo est simple : il n'utilise plus ce qui peut lui nuire, à lui et encore moins à la qualité de

ses légumes. Le résultat est là : il préfère « avoir un rendement moindre » mais pouvoir « regarder [ses] clients dans les yeux » lors de la vente directe.

« Montrer ce que je suis capable de faire »

Maximilien vend ses légumes directement aux consommateurs : « Mon premier créneau, c'est la vente directe ! » Depuis le 17 mai, il vend sa production tous les vendredis de 17 heures à 20 heures. Et ça fonctionne plutôt bien. Un mois après son lancement, il a enregistré « 48 clients en trois heures ! ». Un bon début mais, pour l'instant, il ne vit pas de sa production : « Je me paye en légumes », ironise-t-il.

Dans ce cas, quels sont les avantages de la vente directe pour lui ? « La vente directe me permet de ne pas bosser avec des requins, je veux être maître de mes prix et de ma production. » Elle lui permet aussi d'avoir un contact direct avec le client : « Qu'il soit positif ou négatif. On peut aussi expliquer nos échecs, nos réussites et faire passer le client de l'autre côté du comptoir. » Un vrai plus pour le passionné. Et à la fin d'une journée de vente, c'est surtout



Maximilien Bertrand dans ses cultures

le sentiment d'accomplissement qui l'envahit : « Je suis fier de montrer ce que je suis capable de faire. »

La vente directe permet aussi une prise de conscience écologique. Premièrement, il y a « très peu de pertes ». Les légumes qu'il ne vend pas lui sont achetés par le Camping de Dunes. Et quand la production est trop importante, le Biocoop des Olonnes le décharge d'une

partie de ses cultures. Enfin, l'empreinte carbone est réduite avec ce circuit court entre le consommateur et Maximilien, un atout pour celui voulant juste cultiver ses légumes « le plus naturellement possible. »

Adrien Michaud

■ Contact :
Tél. 06 67 45 36 40, mail :
lesjardinsdelachaume@gmail.com