

Puy-de-Dôme

Côte à côte : deux fermes et une boutique

Olivier Laurençon et ses parents élèvent et engraisent 250 à 300 porcs chaque année, dont la grande majorité est transformée sur place en produits charcutiers. À la ferme, la boutique Côte à Côte vend la production, ainsi que celle d'un élevage local de charolais.

Installé avec ses parents depuis cinq ans, Olivier Laurençon, par sa jeunesse et son énergie, a confirmé l'élan déjà initié à l'exploitation. « Mes parents étaient naisseurs, mais avaient toujours eu environ 10 % de la production qui était engraisée sur paille et vendue à un boucher. Ils ont misé sur la qualité, et ils ont eu raison. Et mon père, ce qu'il voulait, c'est avoir le plaisir de travailler. » Alors que les labels concernent des porcs vendus à six mois et demi, chez les Laurençon, les bêtes menées à l'abattoir ont huit mois et affichent entre 150 et 180 kg. « Nous ne sommes pas du tout sur le même créneau. Nous faisons de la qualité, nous adaptons le prix à notre travail, et la boutique tourne. » Aujourd'hui, la ferme n'est pas touchée par la crise.

Après son BTS Acse (analyse et conduite de systèmes d'exploitation), Olivier rêvait de développer la commercialisation : « Je me suis installé paysan parce que nous élevons dans de bonnes conditions et que nous assurons la commercialisation. Je ne suis pas sûr que je me serais installé s'il y avait juste l'élevage. » Dorénavant, à la ferme, 250 à 300 porcs sont engraisés chaque année : une cinquantaine est vendue aux bouchers, les 250 restants sont vendus sur place.

« Pour transformer et vendre, nous avons créé une SARL ⁽¹⁾. » La ferme des Laurençon s'associe au Gaec des Badons qui produit du charolais, viande bovine d'excellente qualité. « L'entité transformation et vente est bien distincte de la ferme. Cela permet de transformer exceptionnellement pour d'autres. C'est alors une prestation de service, et le paysan qui fait transfor-

Une boutique à la ferme

La boutique Côte à Côte se trouve au Mas de Davayat, près de Riom et à une vingtaine de kilomètres de Clermont-Ferrand, dans le Puy-de-Dôme (63).

Horaires: Vendredi : 9 heures – 12 heures, 15 heures – 19 h 30

Samedi : 8 heures – 13 heures

contact@cote-a-cote.fr – www.cote-a-cote.fr



Olivier Laurençon dans sa porcherie. Les porcs sont nourris à 85 % avec des céréales issues de l'exploitation : « Nous tenons à ce qu'elles soient exemptes d'OGM et les traitements de nos champs sont réduits au strict nécessaire. Par ailleurs, les compléments incorporés aux rations sont sélectionnés, de qualité supérieure et également sans OGM. Le broyage et le mélange des rations, adaptées à chaque âge, sont réalisés sur l'exploitation. »

mer reste propriétaire de ses bêtes. » Pour créer le laboratoire et la boutique, 300 000 euros d'investissement ont été nécessaires.

« Le magasin à la ferme – Côte à côte – n'est pas sur le bord de la route, il faut faire venir les clients, mais lorsqu'ils sont venus une fois, ils reviennent. Sans la qualité, ils ne feraient pas le trajet jusqu'à la ferme. »

Pour satisfaire une demande croissante, Côte à côte propose des colis de bœuf charolais, de porc, mais aussi de la volaille et des colis de veau de lait sous la mère. « Nous avons lancé une petite production de volailles, et ça prend bien. Pour le veau, c'est bien simple, ou nous trouvons dans une ferme voisine des veaux de qualité, réellement élevés sous la mère, ou nous n'en vendons pas. Et les clients comprennent très bien. »

Les 70 hectares de céréales cultivées nourrissent les cochons. « Pour le charolais, c'est pareil, la ferme des Badons travaille sans OGM, avec du local. Deux ou trois fois par an, nous faisons visiter notre ferme aux clients.

C'est important, qu'ils voient les conditions d'élevage, dans ce qui est bien, comme dans ce qui peut les surprendre. Nous sommes clairs avec eux, on s'y tient. »

Aujourd'hui, le projet fait travailler trois personnes à la ferme, un boucher – « Damien, super qualifié », précise Olivier –, et deux autres personnes à mi-temps, « dont mon frère, qui va s'installer pour remplacer mon père sur la ferme, puisque celui-ci part à la retraite bientôt. On fait tout : pâtés, saucissons, jambons, conserves et plats préparés. Les volailles sont abattues à une trentaine de kilomètres d'ici, et les porcs à Vichy, à peine plus loin, une fois par semaine. »

Pour l'avenir, Olivier rêve « d'un maximum d'autonomie dans la commercialisation » et de continuer son bonhomme de chemin, avec la qualité comme résultat. ■

Article de **Sonia Reyne**,
journaliste au *Paysan d'Auvergne*
(n° 3002, 4/9/2015)

(1) Société à responsabilité limitée.

Point de vue

Face à la crise du porc, la vente directe ou le passage au bio sont-ils des solutions ?

« Quelques éleveurs font de la vente directe mais la généralisation est inenvisageable. (...) Aujourd'hui, avec 70 % de la production dans l'Ouest et vue la consommation en région parisienne, la vente directe ne peut pas être un phénomène de masse.

À nos yeux, le plus compétitif, c'est l'élevage lié au sol. Dans ce système, un éleveur possède une truie pour un hectare de terre. Il produit des céréales pour ses animaux, il est autonome et le lisier, qui est un déchet à traiter pour les autres éleveurs, devient pour lui un engrais, donc une richesse. Il faut limiter la taille des élevages, et mieux les répartir sur le territoire. Si on avait développé cela, on n'aurait pas les problèmes de qualité de l'eau qu'on a aujourd'hui. La bonne taille, c'est d'avoir 200 truies par élevage, pour que les gens puissent travailler à deux ou à trois sur une exploitation, se relayer et prendre un peu de vacances. »

Pierre Brosseau, éleveur de porc en Loire-Atlantique,
responsable de la commission nationale « porc » de la Confédération paysanne

Source : *Le Monde*, 2 septembre 2015 (extrait)