

Ferme Horéa, Drôme

La vente directe comme atout

Depuis son installation en 2017, Loriane Mazard vend la quasi-totalité de sa production d'œufs en vente directe. Elle peut ainsi répondre aux questions des consommateurs, et expliquer ses choix.

Loriane Mazard s'est installée en poules pondeuses en mars 2017. « J'ai commencé une activité de plantes aromatiques et médicinales, mais j'ai eu une demande pour des œufs en vente directe, explique-t-elle. Alors, je me suis lancée, d'abord avec une cabane de 180 places, puis deux, et jusqu'à cinq aujourd'hui. Je garde tout de même 1000 à 2000 m² de plantes aromatiques et médicinales. » La jeune femme se destinait pourtant au maraîchage : elle a fait des études horticoles, puis une licence en agriculture biologique, avant de travailler comme ouvrière maraîchère. Toutefois, le domaine avicole ne lui était pas complètement inconnu : son père a toujours eu des poules ornementales, jusqu'à une centaine.

Une rotation sur sept ans

Aujourd'hui, ce sont entre 750 et 800 poules qui sont réparties dans les cinq cabanes mobiles de 30 m² chacune. Elles arrivent à dix-sept semaines, et passent dix-huit mois sur la ferme Horéa. Elles ont accès à des parcours qui changent tout au long de l'année, grâce à des filets mobiles. Les bâtiments, eux, restent à la même place pendant les dix-huit mois, ils seront déplacés ensuite, pendant le vide sanitaire, vers une autre parcelle. La rotation des parcelles est

la suivante : dix-huit mois de présence des poules, puis trois ans de céréales, deux ans de luzerne, et la parcelle peut de nouveau être utilisée pour l'élevage. Loriane Mazard s'appuie sur sept hectares en propre mais aussi sur des échanges de terrain avec des agriculteurs voisins. Les céréales cultivées à façon servent à l'alimentation des poules, « mais je ne tiens pas toute l'année avec l'aliment fabriqué à la ferme, alors j'en achète au moulin de Cizeron bio ».

Développer une race locale mixte

La quasi-totalité des œufs est commercialisée en vente directe : 70 % sur des marchés, le reste par un magasin de producteurs et une Amap. Quelques boulangeries du secteur lui demandent aussi des œufs extra-frais. Pour la jeune femme, l'intérêt de la vente directe, « c'est qu'on peut expliquer aux clients les raisons de nos choix ». Elle cherche désormais à diversifier ses productions, pour apporter plus de choix à ses clients. Depuis le printemps 2021, elle développe un atelier lapin de chair, en conventionnel car « ils ne sortent pas, pour éviter la maladie virale hémorragique (VHD) et la myxomatose », et un atelier poulet de chair.

Cet atelier poulet de chair est en lien avec un autre projet de la ferme Horéa : passer



Loriane Mazard commercialise la quasi-totalité de sa production en vente directe.

progressivement l'intégralité de l'effectif en race grise du Vercors. Loriane Mazard est impliquée dans l'association Quantia-grise du Vercors, pour développer cette race locale. « Le centre de sélection avicole de Béchanne, dans l'Ain, a travaillé pour stabiliser la race et nous sommes plusieurs éleveurs impliqués dans la sélection des parents ou des poussins pedigree. J'aime bien ce côté technique, explique Loriane Mazard. L'idée est de travailler avec une race mixte, dont tous les poussins peuvent être valorisés : soit en poulet de chair à quatre ou cinq mois, soit en poules pondeuses. » La race grise du Vercors pond des œufs blancs, quand celle utilisée auparavant, ISA brown queue blanche ou queue noire, pond des œufs bruns, plus habituels pour les consommateurs français. Là encore, la vente directe est un atout pour Loriane Mazard, qui communique sur ce point lors des marchés.

CARTE D'IDENTITÉ

- Date d'installation : mars 2017
- Localisation : Eure (Drôme)
- Main-d'œuvre : Loriane Mazard
- SAU : 7 ha
- Production : 750 à 800 poules pondeuses, ateliers poulet et lapin de chair, 1000 à 2000 m² de plantes aromatiques et médicinales



Les poules ont accès à des parcours qui changent tout au long de l'année grâce à des filets mobiles.