

Ambassadeurs broyards pour le monde agricole

La Broye
25.07.2019

PROMOTION La nouvelle campagne d'images «Paysans suisses» vient d'être lancée. Quinze familles d'agriculteurs se prêtent à la personification de l'image dont cinq romandes et, parmi celles-ci, deux familles broyades. Rencontre.

BROYE

«Notre recette pour durer? Des économies de CO₂.» Anne-Frédérique et Bruno Jordi ainsi que leurs deux enfants sont installés à Treytorrens. De là, le district Broye-Vully offre un panorama enchan-

teur sur les Préalpes fribourgeoises. Un point de vue idéal, également, pour les poules du domaine. Elles se baladent en effet sur une grande surface, grâce à un poulailler mobile autonome énergétiquement car alimenté par des panneaux solaires. «Nous avons décidé de faire de la vente directe, et cette idée de poulailler mobile nous plaisait bien, relate Bruno Jordi. De plus, il s'agissait d'un investissement raisonnable par rapport à la construction d'une plus grande bâtisse fixe.» Toutes les deux semaines, l'installation est donc déplacée, offrant aux poules une herbe fraîche et un espace extérieur de grande taille, soit la garantie d'œufs de très bonne qualité.

Vente directe

De son côté, Anne-Frédérique Jordi s'occupe de la préparation de pains vendus directement à la ferme. «Un four vieux d'une centaine d'années était présent dans notre ferme, explique-t-elle. Nous avons décidé de le réinstaller dans notre maison d'habitation.» Ces pains, mais aussi les œufs du poulailler mobile et d'autres produits sont ainsi disponibles à l'achat dans un espace accessible en libre-service portant le nom de «Ô Couleurs de la Vie».

Rémunération de misère

«Des produits frais en direct de la ferme? Oui, 24h/24.» Comme beaucoup d'agriculteurs, Laurent Nicod, basé à Vuillens, souffre

d'un prix du lait trop bas. L'occasion était donc belle de vendre directement sa production lorsque le boulanger pour lequel travaillait sa femme Françoise proposa de changer ses recettes et d'utiliser directement leur lait frais. Ce fut comme un déclic et le couple commença à réfléchir comment vendre directement cette production. C'est ainsi qu'est née La Cahute, une petite cabane dans laquelle les clients peuvent acheter «en direct» du lait en bouteille, mais aussi d'autres produits comme des biscuits, de l'huile de colza, des fruits de leur verger, de la viande et de la charcuterie.

Conseils avisés

Suivant les conseils de ses en-

fants, le couple a également décidé de lancer un financement participatif afin de se munir d'un distributeur de lait automatisé.

Vers la modernité

Ce changement de mode de distribution vers de la vente directe fut aussi l'occasion pour Laurent Nicod de moderniser sa méthode de traite. Il a ainsi décidé d'arrêter la traite au pot, devenue pénible pour ses hanches, pour la remplacer par une traite automatisée lui permettant d'augmenter la cadence de 15 à 85 vaches par heure. Pour ce faire, l'agriculteur a regroupé cette activité de traite avec deux autres collègues, tout en

gardant ses propres vaches. Le travail est désormais géré selon un tournus établi par les trois agriculteurs. «Avec le recul, je pense que j'ai pris la bonne décision, déclare-t-il. J'ai plus de temps libre, que ce soit pour moi ou pour le reste du travail à la ferme.» Par petits pas, en s'orientant vers la modernité et la proximité, la famille Nicod a donc trouvé son chemin.

AGIR/RED

Plus d'infos sur
<https://www.agriculture.ch/deine-bauern/famille-jordi>
et sur
<https://www.agriculture.ch/deine-bauern/famille-nicod>



Bruno Jordi nourrit ses poules heureuses et Anne-Frédérique prépare ses paniers à pain.



PHOTOS AGIR - STEFANIE SCHAFER



Laurent et Françoise Nicod ont fait des choix menant à la modernité et à de meilleures conditions de travail.