

## Rebondir après la grippe aviaire

11/02/2019



### Portrait D'Avenir

Suite aux épisodes de grippe aviaire de 2016 puis de 2017, les associés de la ferme du Moulinat, à Loubens en Gironde, ont réorienté en urgence leurs activités. Avec succès mais au prix d'un séisme familial.

« *J'ai eu le sentiment de mourir mentalement. Je continuais à me lever à 5 heures du matin, pour retrouver une salle de gavage vide* », raconte Philippe Fazembat.

Ses enfants, Paul et Amélie, âgés de 24 et 22 ans, étaient installés avec lui et sa femme depuis trois ans quand la première grippe aviaire a frappé. Ils produisaient 56 000 canards par an. Une activité qui représentait 94 % du bénéfice net de l'entreprise familiale, située à Loubens en Gironde. Les pertes seront colossales : 90 000 €/an, sans compter tous les projets stoppés.

Si les parents ont mis quelques mois à réagir, Amélie a tout de suite pris l'avenir de l'exploitation en main. « *Les lots qui partaient à l'abattoir, ne revenaient pas malgré des animaux indemnes. Puis les poussins n'ont plus été livrés. J'ai vite fait les calculs : on a arrêté la vente de frais, appelé les clients pour reporter les commandes – on n'avait pas encore complètement compris que c'était irréversible... – Nous avons choisi de tout congeler pour fournir notre activité la plus rémunératrice : celle de traiteur sur les marchés de producteurs* ». Il leur fallait assurer 1 200 tournedos et 600 cuisses par lot !

#### Du gavage aux mariages

Depuis, la ferme poursuit sa métamorphose. Sans Céline, l'épouse de Philippe qui a préféré quitter en 2016 l'entreprise qu'ils avaient façonnée ensemble. Et la famille qu'ils avaient construite. Malgré déchirements et procès, Paul, Amélie et Philippe, qui se remet doucement de deux accidents graves intervenus en 2012 et en 2015, se serrent les coudes. « *Le cabinet BSF nous a beaucoup soutenu. Notre expert-comptable a été présente bien au-delà de la restructuration juridique qu'il a fallu opérer* », souligne Amélie.

Aujourd'hui, tous les trois assurent plus de 12 000 repas par an. « *Cette activité est importante à maintenir car la marge est doublée par rapport à la vente en frais* », explique Philippe. Avant la grippe, ils fournissaient une dizaine de professionnels (hôtels, restaurants...). Ils ont dû arrêter après le deuxième épisode. « *On a perdu beaucoup de clients d'autant que nous avons augmenté les prix pour conserver les mêmes marges : un foie gras, proposé à 30,20 €/kg en 2016, atteint 45,69 €/kg en 2018* ». Entre les deux épisodes, ils ont réussi à stocker suffisamment de produits pour se lancer dans l'organisation de mariages. C'est la deuxième décision qui a été prise pour sauver l'entreprise. Le vieux séchoir à tabac, tout en pierre surmonté d'une magnifique charpente en bois, a été transformé en salle de réception. « *Sans cette salle, et le soutien de clients fidèles, nous aurions déposé le bilan, raconte Philippe. Nous aurions peut-être dû le faire pour repartir sur des bases plus saines...* ». Amélie a trouvé des partenaires (fleuriste, boulanger, DJ...).

En 2018, la ferme a organisé 26 mariages. La famille assure à la demande la plupart des repas. Dorénavant, la maison de Philippe a été réaménagée pour les mariés et leurs invités. Sa location a permis de payer les études d'Histoire de Tom, le troisième enfant de la fratrie.

#### De la valeur ajoutée par la diversification

Aujourd'hui, Ils transforment 15 000 canards par an. Il n'y a plus de gavage sur l'exploitation : Ils travaillent en partenariat avec sept gaveurs. Un choix douloureux pour Philippe qui se souvient de bêtes « qui avaient besoin » de lui et d'une entreprise florissante. La salle de gavage de 750 m<sup>2</sup>, carrelée et équipée de cloisons amovibles, va être adaptée en 2019 pour fabriquer des pâtes issues des céréales produites sur la ferme. « *Sur les conseils de BSF, nous allons faire appel au financement participatif pour financer*

*les machines. Cette opération avec MiiMOSA nous fera aussi connaître auprès des consommateurs »,* indique Amélie. Ils cherchent également à acquérir de nouvelles terres pour diversifier davantage leurs productions, bio depuis l'installation des jeunes en 2013 : blé dur, blé tendre, sarrasin, colza, maïs (pop-corn et wokci), lentilles, soja pour tofu... C'est le domaine de Paul. Depuis la grippe aviaire, il vend en direct l'essentiel de la production (200 ha). Il propose des sacs de 25 kg pour les volailles, caprins et équins du secteur. Il réalise des bottes de pailles spécifiques pour la construction de maisons écologiques. Depuis 2017, la ferme dispose d'une presse à huile et complète la gamme de produits vendus dans le magasin à la ferme. Elle surfe aussi sur la vague veggio en proposant des sachets de 500 g multi-céréales.

Pour élargir leur gamme depuis un an, ils élèvent des cochons gascons en liberté. Dans quelques mois, ils fourniront une charcuterie haut de gamme pour la clientèle du magasin. Clairement les Fazembat se sont jurés de ne plus mettre tous leurs œufs dans le même panier. Prochain défi d'Amélie : l'installation d'un éco-camping avec cabanes en bois et tentes intégrées au paysage sur le site historique où se situe la ferme, à deux pas de Saint Emilion. Tout est prêt. Ne manquent plus que les autorisations. Quant au projet d'installation de Paul, un élevage de bisons d'Amérique, il devra encore attendre. « *Tous ces projets sont très durs à financer, reconnaît Amélie. Il nous faudra encore trois ou quatre ans pour sortir de l'ornière financière. Pour l'instant on ne prélève rien. On vit grâce à nos conjoints et à notre solidarité* ».

VOIR LA VIDEO