



CHAPELLE-À-OIE

De la prairie à l'assiette, à la ferme Moulin

Le concept de boucherie à la ferme a le vent en poupe mais Jean-François Moulin n'a pas attendu que cela devienne tendance pour privilégier la filière courte.

• Pierre-Laurent CUVELIER

Manger un bon morceau de viande, achetée en circuit court et produite localement, ça n'a pas de prix ! Au cœur de la campagne leuquoise s'ouvre une boucherie un peu particulière où Jean-François Moulin transforme et vend le produit de son élevage.

Depuis 2002, l'agriculteur, qui a repris la ferme de ses parents à Chapelle-à-Oie, a fait le choix de se passer des intermédiaires. De la pâture à l'assiette, il n'y a qu'un pas que Jean-François Moulin a donc franchi, faisant presque figure de pionnier.

« Il y a seize ans, lorsque j'ai ouvert la boucherie de la ferme sur une idée de mon papa, Pierre, certains confrères en rigolaient. Même si cela sortait des sentiers battus, j'étais convaincu par ce que je faisais, avec la volonté de proposer des pro-

duits de qualité, raconte-t-il. C'était aussi une façon pour moi de diversifier mes activités et de gérer l'ensemble de la chaîne, sans devoir dépendre de l'agroalimentaire. »

De la charcuterie et des salades maison en passant par des pièces de bœuf, d'agneau ou de porc, la grande majorité des denrées de la boucherie de la ferme sont issues de l'élevage du Chappellois de 38 ans. « Mon bétail se retrouve en vitrine, sourit Jean-François Moulin, qui compte plus de 200 bovins et 90 moutons au sein de l'exploitation familiale, établie à la rue du Village. Si l'on excepte le porc, que je ne produis plus depuis 4 ou 5 ans en raison des trop nom-



La recette du succès de Jean-François Moulin ? Gérer l'ensemble de la chaîne de production, de l'élevage à la vente.



breuses contraintes administratives, les autres viandes proviennent de la ferme et sont découpées et préparées par mes soins. » On peut difficilement faire mieux en matière de traçabilité et pour

breuses épices. Or, c'est souvent le reproche que l'on peut faire à la grande distribution », précise notre interlocuteur.

Des nouveaux clients depuis le scandale Veviba

Avec les crises et autres scandales qui ont secoué la filière de la viande, une certaine forme de méfiance s'est installée. Et même si c'est encore anecdotique, les consommateurs sont de plus en plus nombreux à vouloir changer leurs habitudes de consommation.

« Le scandale Veviba a eu un impact sur mon activité, en m'amenant une vingtaine de nouveaux clients, assure l'agriculteur. De manière générale, on sent que les gens ont envie de revenir aux sources en se tournant, comme leurs grands-parents, vers les artisans locaux. »

Si les particuliers viennent de toute la région pour se fournir en viande de qualité, le patron de la boucherie de la ferme approvisionne également trois restaurants dont celui lancé par son papa, Pierre Moulin, sur le site de la ferme. ■

MONT-SAINT-AUBERT

Le jardin du Moncheau déménage

Produire localement, sainement, vendre des légumes cueillis le jour même sont autant de défis relevés par le Jardin du Moncheau.

• Jean-François BÉRYEN

Mélanie (Mullie) et Thomas (Dewaele) se sont lancés, il y a plus ou moins deux ans et demi, dans une nouvelle expérience professionnelle : cultiver la terre pour proposer des légumes aux clients à partir d'un « circuit » le plus court possible. Bref, des produits frais, cueillis le jour sur les terres situées juste derrière leur exploitation.

Il y a déjà plus de deux ans

Et ça marche si bien que leur première implantation installée dans la ferme familiale avec magasin et distributeur automatique de légumes va maintenant déménager et s'installer à quelques encablures de là, rue Billemont, toujours sur le Mont-



Mélanie dans son nouvel espace de vente. Des produits en vente directe. Thomas était occupé de récolter pour fournir les étals.

Saint-Aubert. « Encouragés par le succès de ces deux premières années, nous sommes maintenant résolus à vivre notre passion. Les gens qui ont découvert nos légumes ont directement accroché à notre agriculture "raisonnée" et sont devenus des fidèles clients », expliquent de concert Thomas et Mélanie.

« Nous ne pouvons pas aujourd'hui obtenir la reconnaissance "bio" tellement les démarches pour y accéder sont longues et onéreuses. Dès lors pour l'instant, nous préférons parler d'agriculture "raisonnée" alors que toute notre production pourrait très

bien être reconnue en culture biologique tellement nous sommes attentifs au respect des normes du label. Notre vente locale permet de limiter au maximum la production de CO₂ et respecte le cycle des saisons. »

Agrandir et regrouper production et habitation

Le succès que rencontre leur production nécessitait un agrandissement. « Mais qui dit "agrandir" ne veut surtout pas dire perte de qualité. On va passer de 1,5 ha à 2,5 ha et bientôt à 4 ha. Des cinq serres de la ferme du Moncheau nous en



Le couple de producteurs accueille ses clients depuis le 12 mai sur son nouveau site.

déménageons quatre dans un premier temps. Elles s'ajouteront à la rue Billemont à celle que nous y avons déjà installée ainsi qu'à un hall de stockage de produits et de matériel de 650 m² et un grand espace de vente. De cette façon, notre outil sera plus fonctionnel puisqu'il y aura moins de déplacements entre la terre, notre habitation et les endroits de stockage comme notre chambre froide par exemple. »

Ainsi ces nouvelles terres et installations permettront désormais à Thomas de diversifier sa production en allant vers la culture

de champignons, d'asperges vertes, de fraises et autres légumes de saison non encore exploités. Mais toujours avec le même respect des saisons : pas de chicons en été et pas de tomates ou de fraises en hiver.

Un beau parking, un accès facile aux PMR, un magasin plus spacieux et plus lumineux sont autant d'arguments aujourd'hui avancés par Mélanie et Thomas. ■

► Les deux distributeurs de légumes restent pour l'instant devant la ferme, chemin du Vieux Comté.