

Chez Catherine et Pascal, les poulets sont bien gardés

En 1990, Pascal Songy a commencé la vente directe d'œufs frais. 25 ans plus tard, l'EARL du Moulin à Matougues, situé à une quinzaine de kilomètres d'Épernay, séduit une clientèle variée. Celle qui veut connaître l'origine des produits qu'elle achète et consommer local.



Depuis six ans, le magasin regroupe leurs produits et ceux d'exploitations voisines. Il est ouvert le samedi matin. (© L'Hebdo du Vendredi)

A l'entrée de la propriété, c'est Catherine, la femme de Pascal, qui reçoit. Elle aussi qui ouvre le magasin quelques mètres plus loin. Créé en 2009, l'endroit joliment décoré donne envie de s'attarder devant les étagères. Ici, la douzaine d'œufs label rouge se vend 2,50 euros. Le couple gère tout lui-même, vend ou transforme 1500 poulets par an, directement aux particuliers. Une quinzaine de producteurs sont également accueillis dans le magasin pour proposer du miel, des asperges, des escargots, du jus de pomme, du champagne ou des fraises. « En rassemblant plusieurs producteurs sur un point de vente, les gens font leurs courses au même endroit », fait remarquer Catherine Songy. Le magasin est ouvert le samedi, de 9 h à 12 h 30...même si souvent les discussions s'éternisent ! Ceux qui font la démarche d'acheter local sont dans un état d'esprit particulier. Pas question de passer en coup de vent ni de se croire au supermarché. « Ils ne viennent pas juste pour acheter, confirme-t-elle. L'ambiance est conviviale, on papote, on se donne des conseils culinaires. Le poulet fermier ne se cuisine pas de la même façon que le poulet standard ! »

C'est que les poulets de la ferme grandissent dans des conditions optimales. Le couple d'agriculteurs loue un terrain de 4ha, complètement aménagé. Arrivés il y a quelques jours, des milliers de poussins sont regroupés dans un des deux poulaillers géants. Ils doivent grandir un peu, avant de gambader dans le parc clôturé. Et comme Pascal a aussi la main verte et qu'il plante tous les ans, le parc, comme toute l'exploitation, sont bien arborés. Sa femme précise que « certains se mettent sous les arbres s'il fait chaud, d'autres se perchent sur les branches de sapins et dorment là. Les poulets qui vont dehors sont de meilleure qualité. » Les poulets plus âgés ont un traitement un peu différent. Répartis dans sept enclos, ils vivent en colocation dans de petits chalets aménagés. S'il faut les rentrer la nuit pour éviter une mauvaise rencontre avec un renard, le reste de leur quotidien se passe en plein air. Cette qualité de vie, transparente auprès des consommateurs, a convaincu une clientèle rurale et urbaine de s'arrêter à Matougues. « Avant, on livrait beaucoup, alors qu'aujourd'hui les gens viennent de la montagne de Reims, de Châlons, d'Épernay...et même de Paris, quand ils ont de la famille dans le coin ! » La ferme propose aussi de la viande de bœuf. Elle possède 65 bovins, des Limousines et des Blondes d'Aquitaine. Si une grande partie est vendue aux coopératives, une autre l'est en vente directe dans le magasin. Le travail de Catherine et Pascal Songy a été reconnu par la Chambre d'agriculture, qui leur décerne depuis une dizaine d'années le label « Bienvenue à la ferme », gage du respect d'une charte qualité.

Depuis l'ouverture du magasin, Catherine Songy constate l'arrivée d'une « clientèle plus jeune, entre 30 et 40 ans, avec enfants et qui cuisine ». « Nous avons aussi toujours des clients d'environ 70 ans, note son époux. Leurs enfants viennent à leur tour, car s'ils ont grandi avec des produits fermiers, ils ne changent pas. » La vente directe ne représente toutefois qu'une part des activités de l'exploitation, « une source de revenus stable » qui préserve des fluctuations des cours, dans un milieu qui, il faut le rappeler, subit la crise et le poids de charges. Pourtant, si le bouche-à-oreille a attiré du monde à leur porte, Pascal Songy assure qu'ils ne cherchent pas à avoir une clientèle de plus en plus importante. « Nous voulons rester près des clients. En tant qu'éleveurs, la vente directe nous apporte une grande ouverture. C'est super enrichissant de côtoyer autant de monde ! » Signe que le couple veut poursuivre l'aventure, des idées sont sur la table : ouvrir le magasin les vendredis après-midi pour capter ceux qui rentrent du travail ou partent en week-end, réfléchir à la possibilité d'installer un distributeur automatique d'œufs et poursuivre l'aménagement de l'étage du magasin en salle de dégustation. Catherine Songy se voit déjà derrière le bar de sa future cuisine américaine, en train de préparer une recette dont elle a le secret : ses ailerons de poulet...de la ferme bien sûr !