



Vente directe et naturopathie comme piliers centraux

Ursula Freund – Heidi et Beat Garo, de Tschugg, écoulent tous les produits de leur exploitation de vaches allaitantes en vente directe. Leur priorité absolue : le bien-être de leurs bêtes.

La ferme exploitée par Beat et Heidi Garo est située dans le Seeland bernois, au pied du Jolimont, dans la commune de Tschugg, qui se trouve entre les lacs de Bienne et de Neuchâtel. Après un apprentissage agricole de deux ans qu'il avait commencé au terme de sa scolarité obligatoire, Beat ne se voyait pas diriger une exploitation laitière traditionnelle avec stabulation entravée. Il a donc changé de voie et fait une formation de dessinateur-géomètre (ou géomaticien, selon la nouvelle terminologie) pour travailler ensuite dans un bureau d'ingénieurs de Morat pendant quatre ans, puis trois ans à Lausanne. Lorsque les parents de Beat ont pris leur retraite en 1998, il a malgré tout décidé de reprendre l'exploitation à la condition qu'il puisse l'adapter en fonction de sa vision des choses. Son souhait, c'était de garder ses bêtes dans des conditions aussi naturelles que possible, dans le respect de leurs besoins et du cycle de la vie. Avec les limousines, il a trouvé la race qui convient parfaitement à ses objectifs de production et à la vente directe.

Des limousines et une touriste blanche

Heidi et Beat exploitent 40 hectares de surface agricole utile : six hectares de blé, cinq hectares de betteraves sucrières, deux hectares de maïs, un verger de 80 abricotiers, dix ares de vigne et, pour le reste, des prairies naturelles ou cultivées. Majoritairement regroupés autour de l'exploitation, les pâturages sont broutés par 42 vaches allaitantes et leurs veaux ainsi que par un taureau limousin. La plupart des vaches sont des limousines de race pure ou des croisées limousine x simmental. Il n'y a qu'une bête qui sort du lot par sa morphologie et sa couleur : il s'agit d'Elba, une vache de la race zébu nélore, que Heidi a reçue en cadeau alors que l'animal n'avait que dix mois. Sa singularité ne semble pas déranger Elba, qui broute tranquillement parmi ses sœurs limousines. Dans l'enclos qui jouxte l'étable, un groupe de veaux nouveau-nés se repose à proximité des mères, qui broutent paisiblement. Les vaches tarées font aussi partie du groupe, qui peut passer librement du pré à l'étable. Lorsqu'ils sont âgés



Chaque année, Heidi et Beat Garo, de Tschugg, écoulent en vente directe quelque 35 Natura-Beef et 4 vaches Natura.



Cela fait maintenant seize ans que Heidi Garo soigne des animaux, petits ou grands, dans son cabinet de naturopathie.



La viande Natura-Beef est vendue aux particuliers en paquets mélangés, tandis que les restaurateurs achètent des bêtes entières ou des demi-bêtes.

d'un mois, les veaux, accompagnés de leurs mères, rejoignent le troupeau avec le taureau. Durant la période de végétation, ce troupeau reste jour et nuit au pâturage, pour autant que le temps le permette. La reproduction est assurée exclusivement par monte naturelle. Pour les dernières semaines de leur période d'engraissement, qui dure dix mois, les veaux rejoignent encore un autre troupeau, toujours avec leurs mères. À ce stade, Beat complète leur alimentation par un peu de maïs ensilé afin d'obtenir le degré d'engraissement souhaité pour la viande Natura-Beef. Les vaches mères de Beat proviennent toutes de son propre élevage. Ces génisses d'élevage sont elles aussi gardées dans un troupeau séparé.

Tout est écoulé en vente directe

En l'an 2000, Heidi et Beat Garo se sont lancés dans la commercialisation directe de leur viande. Pour cela, ils ont transformé l'ancienne étable en local de vente. Leur principale motivation était de suivre leurs bêtes de la naissance à l'abattage. Chaque année, ils vendent ainsi environ 35 Natura-Beef et quatre vaches Natura. Leur clientèle se compose de cinq restaurants et de quelque 350 particuliers, avec un roulement d'une quarantaine de clients par année. Hormis la vente de bêtes entières ou de demi-bêtes aux restaurateurs, la viande des Natura-Beef est intégralement vendue en paquets mélangés de dix à douze kilos au prix de 29 francs le kilo. Seule la viande des vaches Natura est vendue au détail sous forme de viande séchée, de saucisses, de hamburgers, de viande hachée, de tartare, de filets et d'entrecôtes. Toutes les trois semaines environ, Beat mène deux Natura-Beef à l'abattoir des Établissements de St-Jean au Landeron. La viande est ensuite entreposée en demi-carasses pendant 18 jours avant d'être découpée par le boucher, qui se charge aussi de composer les paquets et de les mettre sous vide. À l'exception des gros morceaux comme les rôtis et le bouilli, les portions sont faites pour deux personnes. Après le conditionnement, la viande est encore entreposée sept jours avant d'être mise en vente au magasin des Garo.

Donner avant de prendre

La vente se fait sur un temps très limité, environ un samedi sur trois entre 10 h 30 et 12 h 00. Ces jours de vente sont fixés longtemps à l'avance et les paquets de viande ne sont vendus que sur réservation. Souvent, les clients passent directement commande pour leur prochaine venue, quelques mois plus tard. Entre 30 et 40 clients défilent ainsi par journée de vente. Soucieux de donner avant de prendre, Heidi et Beat accueillent toujours leurs clients avec de la viande séchée et du saucisson sec, accompagnés de pain frais et d'un verre de vin. Une façon agréable de les faire patienter qui incite à la discussion ou à regarder la vidéo de la ferme, qui passe en arrière-plan. Selon les saisons, les clients se voient aussi proposer des œufs, des abricots et de l'abricotine. Différents facteurs expliquent le succès de ce mode de vente directe : la parfaite organisation et le professionnalisme



Un atout pour la vente directe : une exploitation soignée et accueillante.

manifesté, mais aussi le contact que Heidi et Beat recherchent avec leurs clients, et leur ferme volonté de tout faire pour le bien de leurs bêtes. Sans compter que l'exploitation est très soignée et que les visiteurs se sentent toujours les bienvenus. Au terme de la journée de vente, Beat propose régulièrement une visite de l'exploitation. Et comment expliquer que les Garo aient une aussi vaste clientèle ? Si leur seule publicité est leur page Internet, très bien faite et régulièrement mise à jour, c'est surtout le bouche à oreille qui amène sans cesse de nouveaux clients, ainsi que le cabinet de naturopathie vétérinaire de Heidi.

Médecine naturelle et petits animaux familiers

Heidi a suivi les cours de l'école de naturopathie Paracelsus à Berne et Lindau, a d'abord appris à traiter les humains avant de se spécialiser dans les animaux. Il y a seize ans, elle a ouvert un cabinet de naturopathie pour petits et grands animaux et a été la première naturopathe agréée du canton de Berne. Aujourd'hui, cette activité l'occupe en moyenne à 40 %. La proportion entre petits animaux et gros bétail est à peu près égale. Heidi propose aussi des cours d'homéopathie pour animaux de rente. Il va de soi qu'elle applique le plus souvent possible l'homéopathie à ses propres bêtes.

On trouve à la ferme une quantité de petits animaux, qui relèvent de la responsabilité de Heidi : deux chiens, trois

moutons aux noms mélodieux de Sigana, Serena et Zamao, deux lapins et 46 poules avec leur coq et leurs poussins. Winnetou, Belladonna ou Bina Bönzli, tels sont les noms que Heidi a donné à ses volatiles, et quelle n'a pas été ma surprise lorsque Bäbeli est venue se percher sur l'épaule de la fermière.

Lorsqu'on lui demande comment se présente le futur, quelques rides se creusent sur le front de Beat : une fois le délai transitoire écoulé, la réduction des paiements directs décidée dans le cadre de la nouvelle politique agricole se soldera, pour son exploitation, par un manque à gagner de plus de 20 000 francs. Il n'a cependant pas l'intention de baisser les bras et doit chercher des moyens de compenser au moins une partie de cette somme. Une option est d'augmenter légèrement les prix de ses lots de viande. Ce que Beat souhaite pour l'agriculture, c'est que le marché soit plus libre et que les agriculteurs puissent augmenter les revenus qu'ils réalisent grâce à la vente de leurs produits au lieu de vivre de paiements directs.

Nous tenons à adresser nos remerciements à Heidi et Beat Garo pour avoir pris le temps de nous ouvrir les portes de leur exploitation et de répondre si ouvertement à nos questions. Nos meilleurs vœux les accompagnent pour le futur, pour un plein succès et beaucoup de satisfaction avec leurs vaches allaitantes et tous les autres habitants de la ferme. ■