

« Nous goûtons chaque lot pour vérifier que la qualité est au rendez-vous »

◀ **FABRICATION.** Les pâtes sont formées au travers d'une filière et coupées par un couteau à la longueur voulue. Étalées sur des clayettes, elles passent ensuite dans un séchoir.

▲ **INSTALLATION.** Grâce à la création de cet atelier de fabrication de pâtes à la ferme, Florian Bareil (au centre) a pu s'installer avec ses parents, Marc et Sylvia.



nutritionnelle, nécessite 15 à 17 heures. Le taux d'humidité doit descendre lentement à 11 %, pour que les pâtes ne soient pas cassantes et se conservent bien. «La durée limite d'utilisation optimale est de deux ans», note-t-il.

GOÛTER SES BLÉS DURS

Le pesage et le conditionnement en paquets de 500 g, encore manuel pour l'instant, doivent être effectués dans la foulée afin de libérer le séchoir pour la prochaine fabrication. En une heure, une personne fait seulement une trentaine de paquets. «Quand c'est nécessaire, toute la famille se mobilise», souligne Marc. Chaque lot est dégusté à table, pour vérifier que la qualité est au rendez-vous. «Heureusement, nous aimons les pâtes!» ajoute-t-il.

Pour les vendre, il a fallu trouver des revendeurs. Le premier a été le frère de Marc. Boucher-charcutier, il a un rayon de produits de terroir dans lequel les pâtes ont trouvé leur place. «Nous en commercialisons aussi au sein de boutiques de producteurs, de produits régionaux, et sur des marchés», précise Sylvia. Pour un paquet de 500 g, le prix de vente va de 2,50 € pour les pâtes classiques jusqu'à 2,90 € pour les aromatisées. A ce niveau de prix, et compte tenu des investissements à amortir, il faut arriver à transformer 10 tonnes de blé dur par an. Avec des ventes de 150 à 200 kg de pâtes par semaine, cela part plutôt bien. Pour la récolte 2012, trois parcelles avec un précédent semences ou tournesol ont été semées avec un mélange de Miradoux et d'Isildur. «Le rendement moyen se situe autour de 40 q/ha. Avec 10 ha, nous aurons de la marge pour sélectionner les meilleurs blés.»

L'objectif est d'arriver à dégager un salaire de plus afin de rémunérer pouvoir Florian. «Nous aurions aussi pu produire davantage de semences. Mais le risque technique est important. Dans les ventes de grains, c'est le prix qui est incertain. Avec les pâtes, nous fixons nous-mêmes nos tarifs», apprécie Marc. Le blé dur, une fois transformé, peut être amené jusqu'au consommateur et bien valorisé. Il peut aussi être dégusté. «C'est une satisfaction. En trente ans de carrière, c'est la première fois que je goûte mes blés durs!»

Frédérique Ehrhard

POINTS FORTS

- + Une **marge supplémentaire** sur l'exploitation.
- + Des **prix de vente maîtrisés**.
- + Des **retours positifs** des consommateurs.

POINTS FAIBLES

- Il faut **investir** avant d'avoir la clientèle.
- Le **conditionnement**, encore manuel, prend du temps.