

26 avril 2008

Visite du Domaine du Nant d'Avril à Satigny et présentation du « Panier à 4 Pattes »

Le Club Terre Avenir s'est rendu chez M. Rolf Grolimund qui nous a d'abord retracé un petit historique de son exploitation. Ses parents ont commencé par élever quelques cochons et vaches pour faire du saucisson et avoir du lait pour la pension pour personnes âgées dont ils s'occupaient. La pension a été vendue dans les années septante et la ferme est devenue indépendante. Rolf Grolimund a repris l'exploitation en 1975-76 alors qu'elle ne comptait qu'une vingtaine d'hectares. La vente de la pension lui a permis d'acheter des vignes, il a développé les travaux pour tiers et, suite à une perte de terrain, il a cessé d'avoir du bétail. En 1977, il commence à prendre des chevaux en pension et ce sont les cavaliers qui lui ont donné l'envie d'avoir des produits à vendre à la ferme (œufs, saucisson, poulets).

Aujourd'hui, il travaille, avec son fils, une soixantaine d'hectares avec de la vigne et des grandes cultures, il a 25 chevaux en pension, des poulets et des dindes et parfois d'autres volailles comme les pintades.



Mais Rolf Grolimund ne s'est pas arrêté en si bon chemin. Il y a trois ans, il a décidé de rejoindre le « Panier à 4 pattes », une démarche d'agriculture contractuelle de proximité. En contrepartie d'un contrat signé et payé à l'avance, les producteurs du « Panier à 4 pattes » s'engagent à fournir un ensemble de produits de proximité, cultivés de

manière transparente et répondant au minimum au cahier des charges des prestations écologiques requises.



Ils sont donc cinq agriculteurs entre Versoix et Satigny : M. Girardet pour la viande de bison, M. Widmer pour la viande de mouton, M. Roder pour les huiles et M. Serex pour les pommes, jus de pommes et cidre. MM. Serex et Roder étaient des nôtres ce jour-là. Ils nous ont présenté leurs produits.

M. Serex explique la signification du logo : le champ est relié à l'assiette par un arc-en-ciel qui représente le contrat passé entre le consommateur et les producteurs. Cette alliance est très importante et ne peut avoir lieu avec d'autres modes de commercialisation.

M. Roder fournit les huiles de tournesol, de colza, de lin, de noix, de noisette et de carthame. Il voulait, par cette démarche, augmenter la valeur ajoutée des matières premières, c'est-à-dire récupérer les marges des intermédiaires. Depuis ce printemps, il a fait l'acquisition d'une presse à huile.

