

De directe vermarkting is ook in de Franse Ardèche een belangrijk afzetkanaal voor de lokale landbouw.



Olivier Di Girolamo

Olivier Di Girolamo is een kleinschalige akkerbouwer die zijn eigen deegwaren lokaal vermarkt

Tot aan zijn 40^{ste} werkte hij in de industrie maar als zoon uit een landbouwersgezin kruipt het bloed vaak waar het niet gaan kan en Olivier vestigde zich enkele jaren terug op het bedrijf van zijn ouders, een kleinschalig melkveebedrijf met geiten. Met de dieren had hij weinig affiniteit en in 2014 koos hij dan ook voor een andere tak. Olivier verbouwd nu op zo'n kleine 20 ha een harde tarwesoort (wisselteelt met klaver) waarmee hij verschillende deegwaren bereid.

Het bedrijf, gelegen in het Centraal Massief, beschikt niet over de vruchtbare gronden uit de valleien. In de buurt zijn de druiventeelt en de veeteelt vooral populair. Het eerste jaar viel de oogst best tegen met zo'n 6 ton maar door de grond zorgvuldig te bewerken zijn de opbrengsten ondertussen al toegenomen.



Investeren in de verwerking van de tarwe

Alle tarwe wordt op het bedrijf verwerkt in een atelier. De tarwe wordt gestockeerd, getrieerd en gemalen tot een fijn poeder. Het poeder wordt vervolgens aangelengd met water waarna het in de pastamachine tot verschillende soorten deegwaren wordt gevormd: tagliatelle, treccia, fusilli. Na een droogproces van 12u is het productieproces afgerond.



Door de kop van de persmachine aan te passen kan Olivier diverse soorten deegwaren maken

Ook het verpakken doet Olivier zelf, meestal in zakken van 500g waarna ze kunnen vertrekken naar de lokale verkooppunten in de buurt. Er is een beperkte thuisverkoop maar het bedrijf is te veraf gelegen opdat consumenten de weg vinden. Olivier moet dus focussen op andere kanalen: 'Magasins de Producteurs' (producentenwinkels), kruidenierszaken, natuurvoedingswinkels, schoolkantines,....

Met 2.5 euro/500g zijn de deegwaren van Olivier duidelijk duurder dan de industriële producten. 'We zijn echter op zoek naar die consumenten die het belangrijk vinden dat het productieproces doorzichtig en gekend is en die bovendien de smaak van artisanale deegwaren wel kunnen appreciëren'

'Elke start is moeilijk, je moet investeren, je afzetkanalen zoeken, het productieproces onder de knie krijgen en continue verbeteren en innoveren maar het loont. Mijn producten krijgen meer en meer bekendheid en de afzet stijgt'

Meer info: <http://lafermedegrandos.jimdo.com/>

