

L'œuf liquide, c'est du solide!

Publié le 05/11/2015 à 10h04 , modifié le 05/11/2015 à 10h06 par

[Jean-Marc Lernould](#)

La société l'Œuf Gascon, basée à Damazan et Villefranche-du-Queyran, commercialise depuis juin des œufs en poche. 1,5 million d'euros ont été investis



«L'avenir, c'est le local ! » Pascal Varescon, qui gère l'Œuf Gascon avec son frère Denis, n'en démord pas, et reste les deux pieds ancrés dans le sol : un à Villefranche-du-Queyran, **où sont installées les 500 000 pondeuses de l'entreprise**, l'autre à Damazan, avec l'unité de conditionnement et de commercialisation, implantée près de la bretelle autoroutière depuis quatre ans.

Le local, c'est le grand Sud-Ouest, zone de chalandise de la marque phare, l'Œuf de nos villages, et des autres labels qui varient selon les clients. Une échelle régionale dans laquelle l'entreprise de Damazan se sent à l'aise, avec une production de 170 millions d'unités par an, réparties entre la grande distribution (50 %), les grossistes de type Métro (40 %) et le secteur industriel, essentiellement l'œuf liquide (10 %). Mais ce dernier poste est en nette progression et devrait prendre encore plus d'importance, puisqu'il représente un tiers du marché européen.

Réduire les manipulations

« Nous avons investi 1,5 million d'euros dans la création d'un nouveau produit commercialisé depuis juin dernier, **des poches d'œufs entiers pasteurisés et destinées aux collectivités et aux industriels.**

Avec ces poches qui vont de 1 à 10 litres (on compte une vingtaine d'œufs par litre), on se démarque des autres. Le produit se conserve vingt-huit jours, comme les œufs frais, et apporte un gain de place et des facilités d'utilisation », explique Pascal Varescon.

Ces poches proposent un mélange travaillé en fonction des demandes du client. **Pour empêcher le blanc et le jaune de se remélanger, les œufs sont propulsés sur une paroi** plus ou moins fortement, et les particules obtenues, plus ou moins petites, rendent le mélange plus ou moins liquide. « Nous pouvons répondre à des petites commandes très spécifiques, par exemple élaborer une poche pour réaliser de la pâte à chou, ou bien y intégrer d'autres produits, sucre, sel, épices... Le client n'aura plus qu'à ouvrir la poche, tout est prêt... »

Des types de produits qui intéressent par exemple des clients comme ceux d'Agrotec. On peut aussi imaginer, ce qui est déjà réalisé avec des œufs en coquille, des mélanges avec un taux d'oméga prédéterminé. **L'autre avantage du procédé est de réduire considérablement les manipulations et ainsi les risques de contamination, et la pasteurisation élimine les salmonelles.**

Marché fragile

« L'avenir, c'est le local », répète encore Pascal Varescon, lorsqu'il parle cette fois du cycle de ses produits. **L'entreprise fait pousser ses propres céréales, qui vont nourrir les poussins qui intégreront les poulaillers.** Et désormais, ce sont les excréments qui sont commercialisés localement avec succès. « **Les fientes de poules sont transformées en granulés vendus aux agriculteurs pour l'épandage.** Les maraîchers, les arboriculteurs, sont intéressés et ça fonctionne particulièrement bien pour la vigne. Ça marche très fort et nous en avons commercialisé 4 400 tonnes en un an, directement auprès des agriculteurs. Et les granulés se stockent facilement, ce qui nous a permis de réduire les poussières et les odeurs. »

Dans un marché de l'œuf toujours fragile, où les variations de prix, souvent artificielles, peuvent aller du simple au triple en quelques mois, l'Œuf Gascon tire plutôt bien son épingle du jeu, et présente un capital consolidé de 24 millions d'euros en 2014. **La grippe aviaire, qui sévit encore aux États-Unis, a amené les Américains à acheter davantage en Europe,** tandis que les investissements pour se mettre aux normes européennes (nombre de poules par cage) ont été réalisés.