

SÉLESTAT Salon interprofessionnel "Passion de nos terroirs" aux Tanzmatten

Les atouts de la proximité

Les Tanzmatten se sont fait l'hôte, hier, du premier salon Passion de nos terroirs. Distributeurs et producteurs se sont retrouvés pour renforcer les circuits de proximité. Exemples, parmi d'autres, dans le Centre-Alsace. *À lire aussi en Région, p15.*

Au-delà des producteurs, en masse sur ce salon interprofessionnel, plusieurs distributeurs étaient présents. Parmi eux, Magasins U, implantés à Villé comme à Marckolsheim. Depuis 2009, l'enseigne développe la démarche "sélectionnée par vos magasins U", suite à une initiative de la Région. "U Alsace", c'est ainsi une centaine de producteurs – dans la boîte, on préfère parler de « partenaires » – choisis selon un cahier des charges bien précis et à suivre pour être présenté sur les étales. « On sélectionne un certain nombre de produits », explique Guy Klee, responsable commercial à la coopérative U, du côté de Mulhouse.

« On cherche à alimenter nos magasins avec des produits locaux »

« De 1500 à 2500 m², du centre du village aux limites de la ville, on cherche à alimenter nos magasins avec des produits locaux », assure-t-il. Cette manière de faire serait tendance à défaut d'être nouvelle. « Nous avons anticipé, tout le monde s'y est mis désormais... » Le client serait sensible à ce qu'on lui propose des fruits et des légumes produits pas trop loin de l'assiette. « On voit bien le phénomène. Les gens sont attachés à l'image de ces produits du coin. C'est plus nature, plus vrai, plus attractif. »

« On cherche le circuit le plus court possible et le plus naturel possible. Beaucoup de nos partenaires sont implantés à cinq kilomètres du point de vente. Cette proximité permet plus de fraîcheur. » C'est donc plus d'assurance sur ce qu'on mange. « Le client s'y retrouve dans le goût. » Certaines régions, comme l'Alsace ou la Lorraine ont aussi leurs spécificités, forcément pas étiquetées "U d'Alsace" ailleurs que par ici.

AVEC LE MARAÎCHER Patrick Reppel

« J'ai ma clientèle »

DEPUIS LE GRAND-PÈRE, chez les Reppel on s'est spécialisé dans le triptyque carottes-navet-céleri. Depuis le temps, forcément, les méthodes de production ont évolué. C'est toujours à Mussig, village propice aux légumes, mais les machines ont pris un sacré pouvoir depuis 1991.

« Cela arrache les carottes, les trie selon la longueur, le calibre, la forme, glisse Patrick Reppel. Selon ce qu'on programme, on peut



"Passion de nos terroirs" a regroupé quelque 85 exposants, ici les Maraîchers de Sélestat. PHOTOS DNA - FRANCK DELHOMME

« On accompagne et aide nos partenaires dans la logistique et la commercialisation, à se faire connaître aussi. Entre eux, une émulation se crée. » Ces échanges de proximité existent surtout avec les producteurs de fruits et légumes. Pour la viande, cela reste en chantier, qui avance. Un "accord de développement" vient d'être signé avec la Filière bœuf. « Le cahier des charges est plus compliqué. » Avant d'arriver en bouche, il y a plus d'étapes à prendre en compte. « La charte est stricte concernant l'élevage, entre les règles sanitaires, alimentaires, environnementales. On regarde aussi l'abattage et le devenir de la carcasse... » Comme pour les carottes et choux, les bœufs auront grandi en Alsace ou Lorraine. On ne s'éloigne pas de la proximité. ■

S.B.A.



Guy Klee (Magasins U) : « Le circuit le plus court possible. »

d'ailleurs en vente à côté des nôtres alors qu'ils n'apportent pas les mêmes assurances. »

Le client a malgré tout le dernier mot, ses choix penchent de plus en plus vers du local. « J'ai ma clientèle », note le maraîcher. « Les gens vont toujours privilégier le producteur qu'ils connaissent, à condition bien sûr que les

prix restent normaux. S'ils sont multipliés par deux par rapport à la concurrence venue d'ailleurs, cela n'ira pas (sourire). »

Cette année, le garçon ne craint pas grand-chose. « Nous, dans le Ried, on a pu irriguer en période de sécheresse. Ailleurs, cela n'a pas toujours été possible... Certains l'ont bien senti. » ■



Patrick Reppel, mille tonnes de carottes par an.



Damien Sohler aimerait bien être plus présent sur les cartes de vins des restaurants alsaciens.

AVEC LE VIGNERON

DAMIEN SOHLER

Les restos visés

CHEZ FREY-SOHLER, on est dans l'exportation depuis pas mal d'années. Les bouteilles se vendent bien, on en retrouve dans 35 pays différents, jusqu'au nord de la Colombie, Carthagène, tout récemment. Damien Sohler est ici tout heureux de montrer, sur son smartphone, la photo de cette carte des vins rédigée en espagnol, où son crémant apparaît. Ce restaurant n'est pas commun, il est installé dans une prison pour femmes, le repas est préparé par les pensionnaires, on peut venir y manger (et donc boire du crémant Sohler) sur réservation.

Vendre au loin, la maison sait faire, elle souhaite aussi vendre plus au près. « Notre vente, c'est 50 % en direct avec le particulier, soit en boutique soit par correspondance. Le reste, c'est moitié à des cavistes sur toute la France, moitié à l'export. » La part à vendue aux restaurateurs reste ainsi minime. « C'est un secteur à développer, estime-t-on. Jusqu'ici, on n'a pas trop pris le temps de s'en occuper... » Ce n'était pas dans les habitudes : « Pendant longtemps, le viticulteur attendait qu'on vienne à lui. Le client venait tout seul chercher son vin. »

La tendance n'est plus du tout celle-ci. « Mon vin est présent sur plusieurs cartes de restaurant, à Paris ou ailleurs. Des fois, je ne le sais même pas. Cela passe par des distributeurs. Mais j'aimerais qu'on le trouve plus souvent. »

À Sélestat et autour, le jeune homme est connu, il a su présenter son savoir-faire. « Souvent, le contact se faisait en allant manger quelque part. À la fin du repas, on parlait avec le patron et on essayait de placer nos vins. » Cela ne se ferait plus trop : « Il y a déjà tellement de démarchage... »

Alors, la présence de Damien Sohler sur ce salon est faite pour aller à la rencontre des bonnes tables d'Alsace et au-delà, vers tout le Grand-Est, désireuses de l'embellir avec du Scherwiller.

« Tenez, là, on a notre crémant riesling qui vient d'être primé au guide Hachette (2019)... », sourit le vigneron.