



SAVERNE Le drive bio de la ferme du Vieux Poirier de Schopperten

Le bio : une conviction

Charles et Lauriane Durant sont agriculteurs bio à Schopperten. Leurs spécialités : la viande de porc, bœuf, veau, volaille et de la charcuterie à l'ancienne qu'ils ont décidé de commercialiser en vente directe. Ils ont ainsi donné naissance à un nouveau concept, un drive fermier bio qui sera présent tous les 15 jours au marché du samedi à Saverne.



Charles et Lauriane Durant, propriétaires de la ferme du Vieux Poirier à Schopperten ont créé le premier drive fermier bio à Saverne. PHOTO DNA - T.L.

Pour Charles et Lauriane, le choix du bio est une évidence. « On aime l'élevage et on mange bio. Ça n'aurait pas été cohérent de ne pas se lancer dans ce type d'activité », explique Charles qui ne cache pas que cette orientation est loin d'être simple. Il explique notamment que la nourriture de la centaine de cochons de son exploitation à Schopperten coûte entre deux et trois fois plus cher que les aliments qu'il pourrait donner en agriculture conventionnelle. Si on y ajoute l'élevage en plein air et « à l'ancienne, c'est-à-dire entre 9 mois et un an », le coût de revient de la viande est bien plus élevé. De plus,

la labellisation bio implique des contrôles plus nombreux et donc des coûts supplémentaires.

Charcuterie bio

« C'est beaucoup moins rentable qu'une exploitation classique. Il faut un côté militant pour tenir en bio », explique le couple. Et pour la charcuterie, ça se corse encore un peu plus. Selon Lauriane Durant, « pour une cinquantaine de produits, ça représente environ 500 pages de dossier pour qu'ils soient reconnus bio ». Tout est passé au crible au niveau des recettes, avec le choix des ingrédients utilisés pour arriver au final à un jambon ou à

un saucisson bio. Ces jeunes agriculteurs ont aussi dû faire preuve d'inventivité pour trouver des débouchés suffisamment importants pour qu'ils puissent vivre de leur travail à la ferme.

Une douzaine de producteurs

« Avec d'autres producteurs bio, nous faisons de la vente en ligne, un peu comme les drive de supermarchés (voir encadré). La différence, ce sont les produits et les délais, de l'ordre d'une semaine », qui doivent permettre à chacun des producteurs « de préparer la ou les pièces demandées par le client et de regrouper suffisamment

UN DRIVE FERMIER TOUS LES 15 JOURS

S'il existe de nombreuses formules pour s'approvisionner auprès des producteurs (vente à la ferme, paniers hebdomadaires, Amap), Charles et Lauriane ont inventé un nouveau concept « le drive fermier ». Pas besoin d'être abonné, il suffit de commander sur leur site internet et de se rendre au point de livraison tous les 15 jours, au marché de Saverne le samedi entre 9h et 12h. Et à en croire les consommateurs rencontrés samedi dernier, ils sont très satisfaits de cette formule. La marchandise est remise aux acheteurs, sous vide, contre le paiement et les clients apprécient tout particulièrement ce contact direct avec l'agriculteur qui prend son temps pour discuter avec chacun d'entre eux. « Nous venons pour la qualité des pro-

duits et parce que les bêtes sont tuées de façon respectueuse », expliquent Eric et Marie-Thérèse de Dabo. Et Charles Durant le confirme, « les animaux sont tués dans un petit abattoir de Sarrebourg, à l'ancienne, après avoir été anesthésié. » Estelle et Laurent de Westhouse-Marmoutier viennent pour la qualité et le prix « qui n'est pas forcément plus élevé, pour certains produits, que celui de la viande conventionnelle vendue en supermarché. » Et d'ajouter, « la différence on la remarque de suite dans l'assiette ! »

S.G.

» Boutique en ligne : www.ferme-vieux-poirier.fr, prochain passage du drive à Saverne, le samedi 13 septembre de 9 h à 12 h.

de volume pour que les déplacements entre les différentes exploitations ne se fassent pas à vide ». Au total, ils sont une douzaine de producteurs (voir article ci-dessous) à s'être unis pour proposer des produits bio, frais et locaux en une seule commande.

Embauche d'un boucher à mi-temps

La centaine de cochons et les quelque 200 volailles élevées à Schopperten ont vu leur univers changer un petit peu ces derniers mois, avec l'aménagement du grand laboratoire où sont élaborées les recettes des produits vendus par la ferme. Mais ces bêtes gardent leur espace de liberté et de promenade dans l'herbe. Quant à leur mode d'élevage, il reste le même. Les cochons sont élevés à l'ancienne, avec des délais « au-delà des standards, ça permet de faire une viande qui tient à la cuisson, une viande plus ferme et

avec son véritable caractère gustatif », explique Charles pour le porc. En ce qui concerne les poulets, il s'agit d'une espèce rustique : les cous nus. Outre leur rusticité, ces poulets se caractérisent par leur goût, mais aussi par leur possible reconversion en poudeuse. Par contre, « ils ne sont pas dans les standards au niveau des proportions entre les filets et les cuisses, et sont plus longs à faire grandir. Mais comme ils ont moins tendance à être sujets aux maladies, ils sont une bonne alternative pour celles et ceux qui veulent éviter de consommer de la volaille sous médicaments. » Et visiblement le pari des Durant commence à payer puisqu'ils ont embauché depuis quelques mois un boucher à mi-temps pour faire face à l'accroissement de l'activité qui devrait encore se développer grâce à la clientèle du drive. ■

T.L.

Un panel de producteurs locaux dans le drive fermier

Parmi les producteurs locaux qui participent au drive fermier se trouve la ferme Hermann de Duntzenheim, dont le produit phare est la pomme.

ILS SONT 17 AGRICULTEURS à s'être regroupés pour proposer leurs produits dans le drive fermier de Charles et Lauriane Durant (lire ci-dessus). Installés dans la proche région bas-rhinoise et mosellane, ils ont décidé de jouer le jeu du collectif (*) pour que le consommateur puisse commander en une fois de la viande, des légumes, ses fruits, ses produits laitiers, du miel, du vin, du pain, de la confiture, etc.

Entraide entre fermes

Petit détour par l'exploitation Hermann à Duntzenheim où toute la production, diversifiée, est commercialisée en vente directe. Evelyne Hermann, qui travaille en EARL avec son frère Jacques, son épouse Elisabeth et leur fils David, attache beaucoup d'importance aux échanges et à l'entraide entre les fermes. Un état d'esprit qu'elle retrouve dans cette initiative du drive fermier lancé par ses confrères de Schopperten. Et une opportunité de plus pour écouler ses fruits et légumes en vente directe.



La récolte des pommes a commencé à la ferme Hermann de Duntzenheim où elles sont cueillies à la main. DOCUMENT REMIS

« Depuis près de 8 ans, nous avons fait ce choix exclusif de la vente directe après avoir fait l'expérience du travail avec les centrales d'achat des grandes surfaces », commente Evelyne Hermann. L'exploitation familiale a été créée en 1980 par Jean-Georges Hermann, avec les fraises en cueillet-

te libre à Steinbourg. Les pommiers ont été plantés à Duntzenheim en 1989 et conventionnés bio en 2009. Puis une année plus tard, la famille a élargi sa gamme avec le maraîchage, d'emblée en bio. Entre-temps, il y a huit ans, ils ont racheté le hangar « Hanau fruits » à Bouxwiller et les

vergers (cerises, poires, pêches, abricots) de Fritz Karcher. Des arbres convertis au bio il y a trois ans. Ne reste plus que les fraises en cours de conversion également. Les fruits et légumes de la famille Hermann sont sur de nombreux étals de marchés, Saverne le mardi devant la gare,

Dettwiller, le mercredi, et à Strasbourg. Ce qui implique une logistique bien rodée. Depuis trois ans, par exemple, l'exploitation vend ses produits dans le cadre d'une opération organisée par la Ville de Strasbourg. « La Ville a demandé à des producteurs locaux de proposer des paniers de fruits et légumes devant une douzaine d'écoles pour sensibiliser les parents à l'équilibre alimentaire. Nous sommes le mardi devant l'école Sainte-Aurèle et le jeudi à l'école Finkwiller. La Ville de Bischheim a également mis ce système en place. Et ça fonctionne bien, les voisins des établissements scolaires viennent aussi acheter ces paniers, parfois davantage que les parents ! », commente Evelyne Hermann jamais à court de projet et de conseils. « Pour consommer les produits de saison, il vaut mieux aller au marché sans idée de recette préconçue en tête. Et en rentrant on s'adapte à ce qu'on a trouvé », s'amuse-t-elle à expliquer. Et pour faire plus ample connaissance avec cette dynamique exploitation, les portes ouvertes du dimanche 21 septembre permettront aux consommateurs de rencontrer les producteurs. ■

S.G.

» (*) Liste sur le site dans onglet « nos amis » : www.ferme-vieux-poirier.fr