

La vente directe chez le producteur profite du scandale de la viande de cheval

© 22/02/2013 |  Terre-net Média

Depuis le scandale de la viande de cheval, les ventes de boucherie explosent à la coopérative "Hop'la", un groupement de producteurs alsaciens qui ont opté pour la vente directe aux portes de Strasbourg.

« **D**ans notre rayon boucherie, la vente de viande bovine a augmenté de plus de 20 % depuis le début de cette crise de confiance », se félicite Patrick Messer, producteur laitier et responsable de la coopérative. « Normalement le jeudi est un jour creux mais aujourd'hui on n'arrête pas ! » confirme Jean-Marc Schneider, producteur de fleurs et qui, comme les autres agriculteurs de "Hop'la", assure des permanences dans le magasin. En charge de la découpe de viande au magasin coopératif, Emmanuel Schwabel confirme observer « beaucoup plus de flux » depuis le début de ce qu'il appelle "l'affaire Findus" des lasagnes au cheval, mais qui affecte à présent plus largement l'image du négoce de la viande en gros et de l'industrie des plats préparés.

Emmanuel Schwabel est l'un des dix employés du magasin "Hop'la", créé il y a tout juste un an par une quinzaine d'agriculteurs alsaciens, majoritairement de la région de Strasbourg. L'idée a priori simple de se passer d'intermédiaires pour écouler la production a demandé « du temps, plus de 7 ans de réflexion, et a nécessité un gros investissement », souligne Patrick Messer : plus de deux millions d'euros, sans compter les investissements qu'il leur a fallu faire dans leurs exploitations respectives.

La vente directe, un phénomène en hausse

Hop'la est la plus grosse des structures de vente directe en Alsace, selon la Chambre régionale d'agriculture. « Mais c'est quelque chose qui s'est beaucoup développé dans les fermes ces dernières années, et qui continue à se développer », explique à l'Afp Aude Forget, conseillère en circuits courts à la Chambre. Selon elle, la vente directe concerne aujourd'hui « plus de 20 % des agriculteurs alsaciens, même si pour la majorité d'entre eux il s'agit surtout d'un complément de revenus ».

A Oberhausbergen, l'ouverture du magasin de la coopérative agricole est arrivée au bon moment. « Il n'y avait pour ainsi dire plus de petits commerces dans le village lorsque l'on a ouvert, du coup on fait un peu office de commerce de proximité aussi », explique Patrick Messer. « On ne trouve plus de boucher dans le coin, et je préfère largement acheter ma viande ici plutôt que dans un supermarché, je sais d'où elle vient », confirme Arlette, 72 ans, cliente de la première heure. « Ici je connais les producteurs, en tous cas la majorité d'entre eux », confirme Michel Fardoux, également client régulier, qui se dit aussi « rassuré ».

« Suivre le steak de la bête à l'assiette », de fait, n'est pas qu'un slogan chez Hop'la : à l'extérieur du magasin, les vaches charolaises attendent d'être amenées à l'abattoir, seule étape de la transformation qui n'est pas assurée par "Hop'la". Patrick Messer pense que les effets bénéfiques de la crise devraient être durables pour sa coopérative : « chaque crise a profité à quelqu'un. Lors de la crise de la vache folle, les éleveurs de volaille ont été les grands bénéficiaires. Ici, la proximité et la traçabilité jouent en notre faveur ».