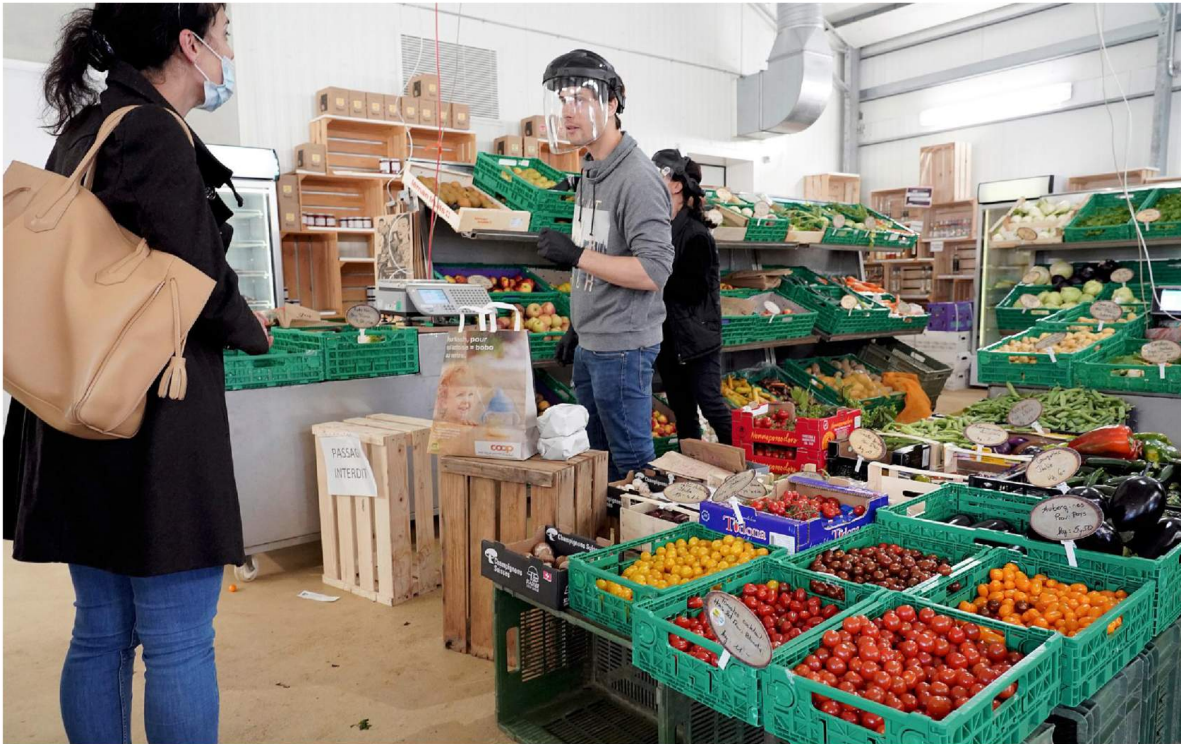


## Vente directe



Les marchés à la ferme s'adaptent à la crise sanitaire et à l'afflux de clients. Au Domaine de la Brunette, à Cartigny, les vendeurs portent même des visières de protection. LUCIEN FORTUNATI

# C'est la ruée sur les marchés à la ferme

**Pris d'assaut suite à la fermeture des frontières, les agriculteurs genevois doivent se réorganiser**

Antoine Grosjean

Alors que certains Genevois sont forcés à l'inactivité par le confinement dû au coronavirus, les paysans pratiquant la vente directe, eux, ne chôment pas. Au contraire, ils mettent les bouchées doubles pour répondre à l'explosion de la demande. Depuis que la fermeture des frontières a gelé le tourisme d'achat, on fait la queue tous les jours devant les marchés à la ferme du canton.

C'est venu soudainement. «Après l'annonce des mesures de confinement, nous avons reçu plein d'appels de gens qui réservaient des produits», raconte Laurent Vuilliez, du Domaine des Vignoles, à Bourdigny. Et quand nous avons rouvert notre magasin, le samedi suivant, il y avait une file d'attente. Du coup, pour mieux ventiler la clientèle, la famille Vuilliez a décidé de tenir boutique trois jours par semaine, au lieu des seuls samedis.

**Ambiance bon enfant**

La plupart des marchés à la ferme ont étendu leurs horaires d'ouverture. Pourtant, cela n'empêche pas les queues. Ce jeudi après-midi, devant le magasin de l'Union maraîchère de Genève (UMG), à Perly, une cinquantaine de personnes patientaient. Règles d'hygiène obligent, les clients sont partout filtrés à l'entrée. Cer-

tains marchés fermiers n'en admettent qu'un à la fois, d'autres cinq, il n'est pas rare qu'il y ait une heure d'attente. En général, cela se passe dans une ambiance bon enfant: «La majorité des clients sont adorables!» se réjouit Martine Gallay, du Domaine de la Brunette, à Cartigny. «Il y a du soleil, ça pourrait être pire», note le directeur de l'UMG, Xavier Patry. Des stratégies ont été mises en

place pour raccourcir l'attente. À l'UMG, des paniers tout prêts sont vendus à l'extérieur avec un assortiment de légumes et de produits variant de jour en jour. Pas besoin de passer à la caisse, on peut payer directement à la personne qui gère les entrées. Le Domaine des Vignoles propose aussi des paniers et a même organisé un système de drive-in: on passe commande sur internet et on

vient chercher ses courses sans sortir de sa voiture. À l'intérieur des magasins, des vitres en plexiglas hygiéniques ont été installées aux caisses, quand les vendeurs ne portent pas carrément des visières de protection, comme au Domaine de la Brunette. À l'UMG, on a investi dans un système de paiement par carte, pour éviter l'argent liquide, vecteur potentiel de germes.

L'augmentation des volumes de vente est spectaculaire. «Un mauvais jour, notre chiffre d'affaires habituel est multiplié par quatre, précise Xavier Patry. Un bon jour, c'est par six.» Au Domaine de l'Abbaye, à Presinge, où Martial et Thomas Läser vendent des céréales et leurs dérivés, il s'écoule quatre fois plus de farine que d'habitude. «Nous fournissons aussi d'autres cantons, mais c'est à Genève que

la demande a vraiment explosé, remarque Martial Läser. Il faut cependant pouvoir suivre. La vente au détail nous donne plus de travail que nos livraisons en vrac pour les hôtels, les restaurants ou les crèches, sans compter toutes les pertes que nous essuyons depuis que ceux-ci sont fermés.»

Le Domaine de la Pierre aux Dames, qui élève des bœufs angus à Troinex, a revu son planning d'abattage trimestriel pour répondre à la demande. «Nous avons abattu un bœuf plus tôt que prévu, comble Hélène Bidaux. Mise en vente sur les réseaux sociaux, la bête entière est partie en moins d'une journée, ce qui ne nous était jamais arrivé! Et nous avons même dû refuser des demandes.»

**Fidéliser les clients**

Dans les files d'attente, il y a beaucoup de nouveaux clients. «Ceux qui allaient faire leurs courses de l'autre côté de la frontière se sont soudain rendu compte qu'il y a aussi des paysans en Suisse», ironise Martial Läser, qui espère en fidéliser une partie. Pour sa part, Martine Gallay ne se fait pas trop d'illusions: «Dès que la crise sera finie, certains vont reprendre l'habitude d'aller faire leurs courses en France.» Laurent Vuilliez garde espoir: «Les gens vont peut-être comprendre qu'en consommant local, ils ne paient pas forcément plus cher.»

Page réalisée en partenariat avec Genève Terroir

Lire l'éditorial en une: «Les pionniers du terroir récompensés»

## Comment l'agriculture se réinvente face à la crise

● Le printemps est arrivé, le temps est clémente: tout pousse. Mais comment récolter et vendre quand tout est bouleversé? Un mois après l'entrée en vigueur des mesures de lutte contre l'épidémie, l'agriculture vit une situation contrastée: alors que les uns s'activent pour répondre à une demande qui explose, d'autres arrachent à perte tandis que les derniers s'inquiètent de savoir s'ils auront suffisamment d'employés pour cultiver le moment venu.

**Le boom du maraîchage**

Le maraîchage figure pour l'heure dans le camp des gagnants. La hausse de la demande de légumes locaux atteindrait en effet 30%. Plusieurs facteurs se conjuguent: d'une part, la fermeture des frontières ayant sonné la fin du tourisme d'achat, la demande de légumes locaux explose, relate Xavier Patry, directeur de l'Union maraîchère, qui regroupe la moitié des producteurs du canton et 85% de la production (lire aussi ci-dessus). D'autre part, la fermeture des commerces et des restaurants

renvoie les gens à domicile pour se nourrir. «Finie la feuille de salade et les trois rondelles de tomate dans le sandwich de midi, quand on mange chez soi, on veut autre chose.» Résultat, pour répondre à la demande, l'Union met les bouchées doubles: «Alors que normalement, la journée de travail va de 7 h à 15 h, nous devons prolonger à 17 h pour conditionner les légumes et approvisionner nos clients», explique-t-il, saluant au passage les collaborateurs concernés.

«On n'a pas le temps de se morfondre, ajoute-t-il, mais si on peut augmenter aujourd'hui notre production, c'est parce qu'il existe une agriculture locale qu'il faudra conserver, même quand l'épidémie aura disparu.» Pour l'heure, la branche n'aurait pas de soucis de main-d'œuvre. «On a eu un peu peur au moment de la fermeture des frontières, mais rien indique que la main-d'œuvre saisonnière, soit une soixantaine de personnes, ne puisse pas venir.» Mais AgriGenève, le lobby de l'agriculture genevoise, est moins optimiste. Il craint que la

branche manque de monde d'ici à fin avril, pour la production en plein champ, différente de la production sous serre, soit environ 100 personnes, selon son directeur, François Erard.

**Introspection viticole**

Côté main-d'œuvre, la viticulture est aussi en pleine introspection. «On ne sait pas très bien encore si les gens pourront venir travailler au moment de l'effeuillage (lire: référence au travail de printemps sur la vigne), expose Dominique Maigre, vice-président de l'interprofessionnelle de la vigne et du vin. C'est qu'on ne s'improvise pas ouvrier agricole: «C'est un métier jugé non qualifié mais qui demande des compétences. En plus, le travail est soumis aux aléas de la météo. Prendre des gens qui n'ont jamais fait ce travail nous poserait certainement des difficultés particulières.» Dans diverses exploitations, on dresse néanmoins des listes des volontaires qui s'annoncent pour donner un coup de main, mais on compte encore sur l'arrivée des 250 saisonniers nécessaires. À tout hasard, AgriGenève a pris

contact avec l'Office cantonal de l'emploi et l'Hospice général. Mais tant qu'à aider, souligne Dominique Maigre, ce serait plutôt au niveau des achats qu'un effort des consommateurs serait à faire... La fermeture des restaurants a en effet fait chuter les ventes de vin en bouteille. Écho identique du côté des producteurs de viande, où les mêmes débouchés se sont taris.

**Crise horticole**

Enfin, parmi les secteurs les plus touchés figure celui de l'horticulture. «La fermeture des marchés et des ventes de fleurs dans les supermarchés a été un coup dur, relève François Erard. Charles Millo confirme. «Dans les garden-centers, 60% du chiffre d'affaires annuel se fait entre avril et mai. L'annulation du Salon de l'auto en mars et du Salon de la haute horlogerie, suivie par les fermetures imposées par le Conseil fédéral, est intervenue plus tôt. La réouverture de la vente de plantes ne règle pas tous les problèmes. Nous avons des charges, mais pas de chiffre d'affaires.» Marc Bretton

Horticulture

# Fleurs vendues en gros comme au détail

**À Troinex, l'exploitation Verdonnet-Bouchet entend rendre le terroir accessible. Qui plus est à l'heure de la reprise**

Mathias Deshusses

Dès l'entrée, on ne peut être qu'impressionné par l'immensité des lieux. Mais ce qui est le plus frappant en cette période, c'est le retour de la clientèle. Ici, comme dans d'autres exploitations du canton, les portes ont pu enfin se rouvrir!

Côté cadre, six hectares de cultures se déroulent sous nos yeux. À perte de vue. On y trouve péle-mêle azalées, orchidées ou herbes aromatiques bios, comme cet étonnant basi-

«La France a déverrouillé les ventes de plantes aromatiques et de fleurs, plusieurs semaines avant la Suisse»

Bruno Verdonnet Cogérant de l'entreprise familiale

lic citronné. Structurés en longues chapelles, ces tunnels pouvant dépasser 100 m de long et recouverts de verrières permettent une production annuelle d'un million et demi d'unités commerciales (du simple pot de géraniums à la



Fût-ce sous la pluie, le retour des clients dans le magasin, La Flânerie, vaut tous les rayons de soleil. MATHIAS DESHUSSES

barquette de plantons), qui vient alimenter les garden centers et autres grands distributeurs de la région. «Cela représente environ 80% de notre volume», témoigne Bruno Verdonnet.

**Exception franco-suisse**

À 40 ans, il est le cogérant de l'entreprise familiale et représente la 5<sup>e</sup> génération de producteurs sur ce domaine qui a pour particularité d'être situé à cheval sur les communes de

Troinex (Suisse) et de Bossey (France). Une exception qui a permis de limiter – un peu – la casse durant cette crise sanitaire. «La France a déverrouillé les ventes de plantes aromatiques et de fleurs, plusieurs semaines avant la Suisse. Nous avons pu écouler une partie de notre stock juste à temps, et sauver une partie de la production», explique-t-il.

Ce sont malgré tout 250 000 plantes qui ont dû être détruites, pour un déficit se chif-

frant en centaines de milliers de francs. «Cela va être, au mieux, une très mauvaise année. Mais clairement, notre statut franco-suisse a été salvateur», continue Bruno Verdonnet, qui veut garder le positif de la situation à l'esprit.

**Des fleurs ont été offertes**

Que faire de ces quantités de fleurs, à maturité mais invendables? «Les ventes ont été brutalement stoppées. Mais la nature ne s'arrête pas», reprend

l'exploitant. «Il y avait beaucoup de commandes en cours, que nous ne pouvions plus livrer. Alors nous avons mis quotidiennement des centaines de fleurs sur des chariots, devant les serres, pour que les gens puissent se servir», poursuit-il. «Nous avons également organisé une tournée des EMS, pour déposer les premières primevères et pensées de la saison. En espérant que cela puisse faire le bonheur des résidents en ces temps difficiles.»

Mais cette logistique a un coût, en personnel et en temps. Car le travail ne manque pas. «En ce moment, c'est la période des géraniums», explique Bruno Verdonnet. Un pic de six semaines, de mi-avril à fin mai, déjà bien entamé. Et qui représente à lui seul 60% du chiffre d'affaires annuel de l'entreprise, qui emploie en temps normal une quarantaine d'employés. Lesquels ne vont pas chômer ces prochaines semaines.

**Un lien de proximité**

Pour le gérant des lieux, il reste cependant essentiel de garder une proximité avec la population locale. Quitte à faire le grand écart. Et passer de producteur de masse à marchand au détail. «Ce matin, j'étais en négociation avec Migros, dont nous sommes un fournisseur historique, pour une commande qui se chiffre en milliers d'unités. Et cet après-midi, je conseillais une cliente à La Flânerie, pour vendre deux pots de fleurs», témoigne-t-il. La Flânerie? «C'est le nom que l'on a donné à notre magasin», explique-t-il en désignant un petit bâtiment situé en face de l'espace de cultivation.

«On l'a ouvert il y a quatre ans, car la demande était forte de pouvoir s'approvisionner en direct», continue-t-il. «Il y a également des serres d'autocueillette pour les fruits et légumes. Ainsi chacun peut faire son marché. Tout est conçu pour que cela soit facile et qu'un enfant puisse se servir tout seul.» Assurément, les premières fraises de la saison auront une saveur particulière.

Troinex, 30, chemin de la Cantonière. Contact: 022 899 19 50 ou info@verdonnet-bouchet.fr, www.verdonnet-bouchet.fr

## Réouverture mouvementée à Meyrin

**Le retour spectaculaire de la clientèle en début de semaine chez Roussillon-Fleurs n'a pas été simple à gérer**

On y accède par le chemin des Ceps. Mais ici, vous ne trouverez ni vigne ni raisin. Situé en contrebas du quartier des Champs-Frêches, non loin du lac des Vernes, Roussillon-Fleurs est une charmante structure horticole où s'épanouissent plantes vivaces et annuelles. Soignées avec amour par les propriétaires des lieux, elles n'attendent que d'être mises en terre dans les jardins genevois. Rémy Abbt, qui a effectué son apprentissage en 1984 au sein même de l'entreprise, s'est en effet associé depuis le début de cette année avec Lucie Wertz, une dynamique jeune femme de 27 ans, qui a elle aussi appris le métier ici même. Assurance d'une belle histoire.

**«Un seul client à la fois»**

Dès lundi passé, la jardinerie a pu – enfin – rouvrir ses portes au public. Non sans un certain flou. «Nous avons limité l'entrée du magasin à une personne à la fois, car c'est un espace assez contigu», explique Lucie Wertz.

«L'espace extérieur est en revanche assez ouvert, mais tout n'est pas clair. Devons-nous par exemple mettre en place des cheminement spécifiques?» s'interroge l'horticultrice. Ce début de semaine a en effet été assez chaotique, avec un afflux spectaculaire qui n'a pas manqué de générer quelques tensions parmi une



Lucie Wertz et Rémy Abbt sont fraîchement associés. M.D.

clientèle en manque de jardinage. «Tout n'est pas parfait, mais nous sommes heureux que la situation se dédramatise. Les gens sont ravis de pouvoir revenir, on se rend compte à quel point les fleurs sont importantes pour leur moral», lance-t-elle.

**Un défi supplémentaire**

Car la situation a mis la petite structure à rude épreuve. «C'est fou comme c'est arrivé de façon soudaine», témoigne Rémy Abbt. «Rien ne peut préparer à cela. Nous avions beaucoup de commandes en cours, qu'il a fallu livrer en urgence.» Comme ces 80 bouquets qu'il a fallu délivrer avant la fin de la journée, lorsque la décision du Conseil fédéral est tombée.

Pour eux, l'année 2020 a définitivement un saveur particulière. Car pour coller au plus près de leurs convictions, les deux cogérants ont entamé une reconversion à l'horticulture biologique. «Nous avons commencé cette année, et cela sera effectif pour 2022», précise Rémy Abbt. «C'est de la prévention, et surtout de l'observation», souligne Lucie Wertz. «On revient aux bases de notre métier, et c'est très enrichissant», termine-t-elle dans un sourire. M.D.

Meyrin, 70, ch. des Ceps, Meyrin. Ouverture du lundi au vendredi, de 9 h à 12 h et de 13 h 30 à 17 h. Tél. 022 782 90 12. contact@leroussillon.ch

## La pépinière de Bernex joue la carte locale

**Les Pépinières Genevoises Boccard SA proposent de prendre des arbres en pension. Et leur patron espère que l'activité va reprendre sérieusement**

La reprise des chantiers sur le canton, même partielle, est-elle la bouffée d'oxygène tant attendue? «Bien sûr, cela amène un peu d'air. Les paysagistes ont à nouveau besoin de plantes et certaines commandes qui étaient en stand-by commencent à partir», déclare Vincent Compagnon. Mais

**«La reprise amène juste une bouffée d'oxygène»**

Vincent Compagnon Administrateur

le carnet de commandes ne se remplit plus: «Les Genevois veulent de la verdure et les particuliers répondent à l'appel avec le beau temps. Les communes et les administrations sont toutefois plus sur la retenue, car ils ne savent pas comment va évoluer la situation.»

État des lieux. Pommiers, glycines, pervenches ou troènes. Sur les deux hectares hétéroclites des Pépinières Genevoises Boccard SA, l'ensemble du terroir arboricole et horticole genevois semble bien représenté. Lorsqu'il a repris, en 2007, les rênes de l'ancienne pépinière Boccard, Vincent Compagnon a



Vincent Compagnon reste dans l'attente. M.D.

également tenu à en modifier le nom, pour signifier son attachement à sa terre d'origine. Un symbole fort pour cet amoureux du terroir genevois.

**Suivre la piste indigène**

«Il me semble important de privilégier la piste indigène, pour sa capacité à s'intégrer dans notre environnement», souligne l'administrateur de la société. «Nous avons une large gamme de plantes vivaces du terroir, qui ont l'avantage d'être particulièrement adaptées à notre climat», insiste-t-il. Si les particuliers représentent une faible part de sa clientèle, ils sont les bienvenus. «Mais nous ne sommes pas une jardinerie», précise encore Vincent Compagnon. «Il n'y a ici ni chariots, ni prix sur chaque plante. Nous avons par contre une équipe de vendeurs

prêts à offrir du conseil et à aiguiller précisément les clients en fonction de leurs besoins, sur rendez-vous.»

La période est difficile pour cette activité, qui emploie une quinzaine de personnes. «Nous travaillons beaucoup avec des professionnels, mais aussi avec des collectivités. Les chantiers représentent une part importante de notre activité», explique Vincent Compagnon, qui évoque un plongeon de l'ordre de 50% du chiffre d'affaires sur la période mars-avril-mai, l'une des plus importantes de l'année.

**«Bloqués en plein boom»**

«On a été bloqués en plein boom. Mais on ne peut pas tirer la prise d'un coup avec la nature. Il y a des commandes qui sont prêtes, et qu'il faut conserver. D'autres en préparation, dont il faut s'occuper. Il y a du travail, par la force des choses.» Comme ces arbres en gardiennage? «Il arrive que l'on doive déplacer des arbres lors de chantiers. Nous les prenons alors en pension, sur notre terrain. Cela évite de les arracher pour en replanter ensuite», termine-t-il. Une belle philosophie qui tend à se généraliser. M.D.

Route du Merley 46, 1233 Bernex. Horaires: du lundi au vendredi de 7 h 30 à 12 h et de 13 h à 16 h 30 www.pepinieresgenevoises.ch Tél.: 022 757 50 00

Page réalisée en partenariat avec Genève Terroir



## Vente directe

# La Ferme du Lignon s'adapte à la demande

**Face à l'afflux de nouveaux clients, l'établissement a dû, en urgence, accroître son offre et élargir ses horaires**

Mathias Deshusses

On y accède par un charmant chemin pavé, guidé par le chant des oiseaux. Sur la gauche se dresse l'imposante structure bétonnée de la cité du Lignon, alors qu'à l'autre côté, étonnant contraste de la ferme à la ville. Une fois sur place, deux bâtiments anciens se font face, formant une charmante cour et créant une atmosphère presque familiale. Un peu plus loin, on devine des serres, un poulailler et même une parcelle de vigne qui plonge sur le Rhône.

### Éviter les files d'attente

Dans cette parenthèse empreinte de sérénité, le terroir est à sa place. Et si la petite ferme nourrissait déjà un certain nombre d'initiés, son concept - recenser sur un même point urbain de nombreux produits frais cultivés ou produits sur place - apparaît plus que pertinent en ces temps troublés. Et permet aux habitants de la longue barre d'immeubles de s'approvisionner en évitant les interminables files d'attente qui se forment devant les supermarchés depuis le début de la crise.

Pourtant, il a fallu trouver des solutions. Et vite. Le marché du jeudi, devant le centre commercial du Lignon, n'est plus d'actualité. Mais la demande explose. Alors les horaires d'ouverture de la ferme sont élargis. De trois jours, on passe à cinq. Un rythme inédit pour la petite équipe. «En temps normal, à part nous, il y a quatre personnes qui travaillent sur le domaine», confie Stéphanie Veillet, qui dirige les lieux avec



À la Ferme du Lignon, le nombre de clients a été multiplié par six, ce qui a demandé quelques aménagements. MATHIAS DESHUSSES

son compagnon Claude Meyer, propriétaire des lieux. Et en temps normal, cela suffit d'ail-

leurs pour gérer l'ensemble des activités. Mais le printemps est là, et la nature n'attend pas. Les lé-

gumes à feuilles ont été plantés en ce radieux mois d'avril, et ce sont des côtes de bettes, des épinards et des salades dont il faut s'occuper, pour espérer les déguster en juin.

«Nous sommes débordés» Faut-il augmenter les effectifs? «On nous a gentiment proposé de l'aide pour travailler la terre, explique Stéphanie Veillet. Mais nous sommes déjà débordés et n'avons malheureusement pas la possibilité d'accueillir et de former du monde en ce moment.» Car le site a vu sa fréquentation grimper en flèche, ce qui demande une attention de tous les instants.

Pour autant, le nombre de personnes faisant la queue pour y faire leurs achats reste raisonnable. «Je pense qu'on peut dire sans exagérer que le nombre de clients a été multiplié par six, témoigne Stéphanie Veillet. Mais cela reste gérable, grâce à quelques aménagements.» Parmi lesquels l'ouverture d'une salle supplémentaire adjacente, qui permet de maintenir une distance sociale acceptable entre les clients, ainsi qu'une caisse située à la sortie, à l'extérieur. De fait, il n'y a en moyenne que quelques personnes qui patientent dehors, avec un maximum ne dépassant jamais la douzaine. «Et puis, on a mis en place un système de pa-

niers de légumes, commandables la veille, qui permet aux gens de ne pas rentrer dans le magasin», ajoute la jeune femme.

### Un choix plus étendu

Ces mesures prises pour respecter les directives sanitaires font écho à d'autres, qui visent à faire face à une demande accrue des consommateurs. «Auparavant, on vendait en majorité nos propres produits», détaille Stéphanie Veillet. Œufs, fruits, légumes et même vins sont issus du domaine.

Mais depuis la mi-mars, le choix s'est étendu. «Il y a eu une réflexion sur ce qu'on pouvait amener aux gens, afin qu'ils puissent tout trouver au même endroit, et donc limiter leurs déplacements», explique-t-elle. Des produits comme la mozzarella, de Casa Mozzarella, faite à base de lait genevois, ou encore les confitures et sirops de la Genevoise du Terroir. Le pain au levain de Mlle B., en arrivage chaque mardi et vendredi, remporte un franc succès, tout comme les farines et céréales du domaine de l'Abbaye, par exemple.»

### Richesse du terroir local

Le but visé est donc double: fournir aux Genevois ce dont ils ont besoin, et en profiter pour qu'ils découvrent la qualité et la richesse du terroir local.

«Nous sommes bien conscients que lorsque la crise sera passée, certaines habitudes reviendront en force, conclut la responsable de la ferme urbaine. Mais nous espérons que de nombreux clients, satisfaits par la qualité de nos produits et par notre accueil, continueront à venir faire leurs courses ici.» Et qu'ainsi, ils contribueront à favoriser un commerce de proximité.

**Ferme du Lignon, 51B, route du Bois des Frères, 1219 Le Lignon**  
Ouverture du mardi au vendredi de 10 h à 18 h, le samedi de 9 h à 16 h.  
Contact: [info@ferme-du-lignon.ch](mailto:info@ferme-du-lignon.ch)

## Des œufs genevois livrés à domicile

La Ferme du Lignon propose également la livraison d'œufs sur abonnement, directement dans les boîtes à lait. Un concept qui a, forcément, vu son succès augmenter ces printemps. «On était à 200 livraisons par semaine, on en gère dorénavant 400», explique Claude Meyer. «Nous avons une production

de quelque 1400 œufs quotidiens. Mais dès le mois prochain, elle sera doublée, pour-suit-il. Ce sont plus d'un millier de gallinacés supplémentaires qui vont rejoindre l'élevage, pour faire face à la demande.» Un élevage en plein air qui, s'il n'est pas labellisé bio, est respectueux des animaux et permet d'être 100% local. M.D.

# Au Domaine de Beauvent, on s'organise efficacement pour lutter contre la crise

**Confronté à la chute de son chiffre d'affaires, le vigneron Jérôme Cruz demeure positif et fait preuve de créativité**

Depuis l'annonce le 16 mars dernier de la fermeture des restaurants, le vigneron Jérôme Cruz a vu son chiffre d'affaires s'effondrer de près de 80%. Mais il reste positif et déborde de créativité.

Voilà ce qu'on peut appeler un baptême du feu. À 35 ans, Jérôme Cruz a officiellement pris les commandes du domaine familial le 1<sup>er</sup> janvier dernier. Une année qui, commercialement parlant, n'a pourtant jamais vraiment commencé. Une fois n'est pas coutume, ce n'est ni la grêle ni la sécheresse qui assombrissent ces printemps 2020 et empêchent le jeune vigneron de se réjouir. Au contraire, la vigne va très bien. Et le travail ne manque pas! «Dix-sept hectares, seize cépages et une production annuelle de quelque 70 000 bouteilles. Des chiffres qui ne veulent pas dire grand-chose si on ne peut plus vendre notre vin», explique-t-il. Aligoté, pinot blanc, rosé de gamay: plusieurs de ces cépages sont déjà disponibles sur le millésime 2019.

Un nouveau millésime qu'il ne peut pas faire découvrir à ses



À 35 ans, le vigneron Jérôme Cruz a repris les commandes du domaine familial. M.D.

clients. Les mois d'avril, mai et juin marquent traditionnellement le début de la saison. Le beau temps sonne l'ouverture des ter-

rasse et pousse les Genevois à sortir pour se retrouver dans la convivialité, entre barbecues et apéros.

Cela tombe bien, car c'est justement la période où la vigne demande le plus d'attention, et à laquelle le domaine doit engager des saisonniers. «Tout est une question d'équilibre. La nature n'attend pas, d'autant que le printemps s'est voulu précoce cette année, déboulant avec une bonne semaine d'avance, poursuit le jeune patron. J'aurais six employés supplémentaires à la fin du mois, et deux de plus en mai. Les recettes du printemps servent normalement à payer leurs salaires. On a de quoi tenir un peu, mais il ne faudrait pas que ça dure trop longtemps.»

Plus que de l'amertume, on sent dans sa voix une surprise pointée de positivisme, ainsi qu'un soupçon de détermination. «Mon site proposait déjà de la vente en ligne, avec livraison à domicile. J'avais les outils en place pour affronter cette crise, donc je ne m'en tire pas trop mal.»

Devant faire face à une perte vertigineuse de son chiffre d'affaires, lui qui travaillait principalement avec les hôtels et les restaurants doit se réinventer et trouver des solutions pour ne pas - trop - s'enfoncer dans les chiffres rouges. Et cela commence par la vente directe. «Le caveau est ouvert tous les jours, de 17 h à 19 h, et la clientèle est au rendez-vous», développe le vigneron qui a vu ar-

river dans la foulée 30% de nouveaux clients. Il a également avisé sa clientèle privée qu'il la livrerait désormais gratuitement, quel que soit le nombre de bouteilles, et ce dans toute la Suisse. «J'ai supprimé le montant minimum de commande et je prends les frais d'expédition à ma charge. Mais les gens sont corrects et jouent le jeu», continue le vigneron.

Et question idées, Jérôme Cruz déborde d'imagination. «Par exemple, j'ai conclu un partenariat avec Magic Tomato. Quelque 250 clients ont reçu gratuitement avec leur livraison de Pâques une de mes bouteilles. C'est ma manière d'amener un peu de joie dans les maisons en ces temps difficiles», raconte-t-il en souriant.

Entre la vigne et la cave, le travail ne manque donc pas. Les livraisons pour les particuliers lui prennent approximativement le même temps que celles qu'il effectuait jusqu'alors pour les restaurants du canton. Les volumes ne sont, bien évidemment, pas les mêmes, et ne compensent pas la perte financière. Malgré tout, le jeune vigneron tient à rester positif: «Les gens qui me font vivre en

temps normal, ce sont les restaurateurs et les hôteliers. Eux ont fermé, moi pas. Je suis un privilégié, car je peux continuer à travailler. Et puis, mon bureau s'étend sur plusieurs hectares, je peux donc sortir et me vider la tête. Et ça, à l'heure actuelle, est une vraie chance! Avec les températures enregistrées durant le week-end de Pâques, on ne peut que lui donner raison.»

Au final, il reste ce cri du cœur: «Allez chez vos vignerons!» Évidemment, pas tous en même temps. «Mais ils restent ouverts, sont heureux de vous voir et ont besoin de votre soutien!»

Aujourd'hui, plus que jamais, le contact humain - au sens social du terme - semble essentiel. «Bien sûr, les visites sont plus courtes, termine Jérôme Cruz. Il n'y a pas de dégustation, et on reste à deux mètres de distance. Mais on prend des nouvelles, on discute un peu, et cet aspect relationnel, même fortement atténué, fait un bien terrible au moral!»

**M.D.**  
**Domaine de Beauvent, rue de Bernex 265, 1233 Bernex**  
Ouverture du lundi au vendredi de 17 h à 19 h, le samedi de 9 h à 12 h. Contact: [info@domainedebeauvent.ch](mailto:info@domainedebeauvent.ch) ou au 079 307 35 47 [www.domainedebeauvent.ch](http://www.domainedebeauvent.ch)

Page réalisée en partenariat avec Genève Terroir

Vente en ligne

# Magic Tomato tourne à plein régime

**Face à l'explosion de la demande, l'entreprise a dû s'adapter et se réinventer**

Mathias Deshusses

Un hamburger genevois, livré en kit mais avec amour, devant sa porte. Du bœuf élevé à Choulex, et préparé par la boucherie du Palais à Carouge; des buns au sésame, fabriqués du jour par la Fondation Foyer-Handicap et une salade GRITA de l'union maraîchère, à Perly. Ne reste plus qu'à assembler et à assaisonner le tout, selon vos goûts. Et à déguster l'ensemble, avec des frites maison et une bonne bouteille de pinot noir du Domaine des Perrières, à Peissy. En un repas, tout Genève s'est invité à votre table, sans que vous n'ayez eu à faire le tour du canton. Voici le concept imaginé par Paul Charmillot, en 2016. Avec un beau succès à la clé.

**Le terroir livré à domicile**

Tout est parti d'un simple constat: «J'avais du plaisir à faire mes courses au marché, à rencontrer les producteurs et à prendre le temps de découvrir les produits de notre région», raconte l'entrepreneur de 37 ans. Mais pour cela, il faut du temps. Et le Genevois, alors actif dans la joaillerie, en manquait cruellement. L'idée de Magic Tomato était née et, avec elle, l'envie d'impacter positivement le monde qui l'entoure. «Je suis un fervent défenseur du bien-manger. Je suis convaincu que faire attention à ce que l'on mange, ainsi qu'à sa provenance, fait du bien. Au corps et à l'esprit bien sûr, mais également autour de nous car cela crée une synergie positive, qui a un impact réel sur la région et ses différents acteurs», continue le jeune patron. Visiblement, de nombreux Genevois ont été sensibles à sa philosophie.

La plate-forme digitale, qui permet habituellement de faire



La plate-forme pour faire ses courses avec des produits locaux a été prise d'assaut dès le début de la crise. Mathias Deshusses

ses courses au jour le jour, avec un large choix de produits locaux, a été prise d'assaut depuis le début de la crise. L'augmentation du nombre de clients se chiffre en milliers et le volume de commandes a quintuplé.

«Le panier moyen a aussi augmenté, de l'ordre de 50%», explique le chef d'entreprise, dont l'équipe est passée à vingt personnes, contre huit en temps normal.

Qu'en pense David, préparateur de commandes depuis plus de trois ans et au front chaque jour? «Il y a plus de pression, c'est clair», explique le jeune homme, un masque de protection sur le visage. «Il y a des contraintes, comme des horaires étendus ou le fait de devoir se désinfecter les mains toutes les vingt minutes, par exemple, poursuit-il. Mais il y a une très bonne ambiance entre nous et l'équipe est soudée. Et puis, je préfère venir au travail que rester à la maison!» termine-t-il en rigolant.

**Car du travail, il y en a**  
Plus de commandes signifie plus de stocks, plus de préparation et plus de livraisons. Il a fallu agir vite et trouver des solutions.

«L'espace de coworking HiFlow, qui gère l'immeuble, nous a par exemple permis d'utiliser temporairement de la surface supplémentaire, et la commune de Plan-les-Ouates a mis à disposition des grandes tables en bois, pour qu'on puisse espacer les plans de travail et respecter la distanciation sociale entre nos employés», reprend Paul Charmillot.

Il est vrai qu'il régnait dans l'entrepôt comme un air de fête de village, avec un alignement de tables digne d'une fête du 1<sup>er</sup> Août. «C'est sûr, l'essentiel n'est pas dans la déco en ce moment», lance le jeune entrepreneur en souriant. «Le respect des normes sanitaires passe avant tout, et on a dû complètement se réorganiser depuis la mi-mars.» Il cite, par exemple,

des sacs en papier, jetables, et qui viennent remplacer les sacs en toile de jute qui étaient auparavant réutilisés d'une commande à l'autre.

«Notre but, depuis nos débuts, est de se rapprocher au maximum du zéro déchet, et d'éviter le gaspillage. Mais il a fallu faire des concessions.» La plus sensible concerne peut-être des délais qui ont dû être rallongés. «Du concept initial, qui permettait de commander avant midi pour une livraison le jour même, nous sommes passés à un délai d'une semaine», explique-t-il ainsi. «Tout l'enjeu pour nous est que, durant cette période, l'augmentation du volume n'impacte pas la qualité. Mais nous sommes satisfaits d'avoir réussi à maintenir notre offre de base, soit la livraison offerte dès 60 fr.», poursuit-il avec ferveur.

**Livraisons en limousine!**

Et ce malgré un nombre de livraisons quotidiennes qui ont, elles aussi, pris l'ascenseur. Avec seulement trois véhicules électriques à disposition, difficile de parcourir le canton en respectant les délais.

Paul Charmillot a alors eu l'idée de contacter la société Globe Limousines pour leur proposer un partenariat. «Tout s'est passé très vite. Ils n'avaient presque plus de clients, et nous, nous avions besoin de livreurs pour nos commandes», explique-t-il. Une approche gagnant-gagnant qui permet de limiter la casse de deux côtés.

Et les clients dans tout ça, comment vivent-ils cette situation? «On essaye de ne pas prêter nos clients les plus fidèles, explique-t-il. Mais on sent une forme de délivrance lorsqu'on leur dépose leurs courses chez eux. On se sent vraiment utile et ça, ça n'a pas de prix!»

Infos: [www.magictomato.ch](http://www.magictomato.ch)

Livraison du lundi au vendredi entre 15 h 30 et 20 h 30 (délai d'une semaine actuellement) Contact: 022 940 40 02 ou [magic@magictomato.ch](mailto:magic@magictomato.ch)

**Une ouverture sur le canton de Vaud**

Historiquement basée à Carouge (et depuis peu à Plan-les-Ouates), la petite entreprise effectuait déjà ses livraisons jusqu'à Gland, en terres vaudoises. Face au succès du concept et à la demande grandissante, une succursale a vu le jour dans le canton de Vaud, offrant là aussi une porte sur le terroir local. Lancé au mois de mars,

le site [lausanne.magictomato.ch](http://lausanne.magictomato.ch) est donc arrivé au bon moment. «Le succès a été immédiat, alors même que nous étions restés assez discrets à ce sujet», confie Paul Charmillot, enthousiaste. «Mais pour l'instant, nous arrivons - encore - à livrer le jour même.» Attention cependant, risque élevé que cela ne puisse durer. **M.D.**

## Les vins et les primeurs ont fait alliance au Domaine de la Printanière

**Une belle synergie a vu le jour à Avully afin de faire face à la crise sanitaire**

Céline Dugerdil est une couturière du vin. Son chasselas, vif et ciselé, est une perle comme le terroir genevois sait en produire lorsqu'il est accompagné avec amour. Au service de la vigne depuis plus de quinze ans, elle gère avec son compagnon Frédéric le Domaine de la Printanière, qu'elle a officiellement repris en 2015.

Comme beaucoup, ils ont été frappés de plein fouet par la crise sanitaire. «Personne ne s'attendait à un coup de masse pareil», explique Céline Dugerdil. Nos ventes sont fortement liées à la restauration, et aux différents salons sur lesquels nous nous déplaçons. Plus de la moitié de notre chiffre d'affaires a ainsi disparu d'un seul coup», poursuit-elle. Sans compter les événements, nombreux, qu'elle organise sur son domaine. L'interdiction des rassemblements a balayé vins d'honneur et anniversaires, en même temps que les maîtres espoirs de pouvoir équilibrer les pertes financières.



Céline Dugerdil et Pascal Estivals: une belle histoire. M.D.

Une fois le choc de l'annonce passé, il a fallu trouver des solutions. «Nous avons envoyé un courrier engagé à nos clients, pour leur dire que nous étions toujours là, et que nous avions besoin d'eux», s'enflamme Céline Dugerdil. La cave reste en effet ouverte et, s'il n'est plus possible de déguster sur place, chacun peut bénéficier des conseils avisés du couple de vigneron.

«Pour les régions plus éloignées, nous avons organisé des journées de livraison, dans le Jura et dans l'Oberland bernois, par exemple», souligne la pétillante jeune femme. Une belle réussite. «Les gens étaient au rendez-vous, ravis de nous voir et de pouvoir discuter quelques instants. Cela nous a fait chaud au cœur», ajoute-t-elle.

**Une association productive**  
Garder le moral est, en effet, primordial en ces temps de crise. «Il y a eu la grêle de 2018, puis le gel de 2019, et maintenant le virus de 2020», s'exclame la vigneronne, qui en rigole presque. Avec un grand sourire, elle continue: «Il est clair que c'est un vrai coup dur, mais il n'y a pas que du négatif». Semblant intégrée dans l'ADN des vigneronnes, la résilience est une force

puissante, capable de tracer des routes vers des alliances insoupçonnées. «J'ai reçu un appel de Pascal Estivals, qui tient d'ordinaire un stand de fruits et légumes sur différents marchés», confie Céline Dugerdil. Ce dernier lui propose de s'installer devant le domaine, pour mettre à disposition ses produits frais. «Avec la fermeture des marchés, je n'avais aucun terrain pour pouvoir continuer mon activité, explique-t-il. Céline et Frédéric m'ont accueilli avec beaucoup de générosité, et j'ai pu relancer la machine.»

Quelques publications sur les réseaux sociaux et beaucoup de bouche-à-oreille plus tard, le Marché de la Printanière est devenu un succès local. «Pour moi, c'est une superbe opportunité, reconnaît Pascal Estivals. Je suis là cinq jours par semaine et ça n'arrête pas. Le volume est conséquent, car beaucoup viennent faire des achats pour des proches.»

**L'histoire d'une rencontre**

Pour Céline Dugerdil aussi, l'installation du marchand sur le domaine est un succès. «À la base, le but était seulement de lui mettre à disposition un terrain privé. Je

n'avais même pas pensé à sortir mes vins! témoigne avec une certaine humilité la viticultrice. Mais au final, tout le monde est gagnant.»

C'est donc une belle histoire que celle-ci. L'histoire d'une rencontre entre deux voisins qui, dans l'adversité, ont su unir leurs forces pour créer une synergie. Et ainsi dépasser la crise. Au point que les fruits et légumes de Pascal Estivals prendront définitivement racine dans les bas d'Avully. «Ce sera le vendredi, précise-t-il, ravi de ses nouveaux quartiers. Probablement sur des horaires élargis, du milieu de la matinée au début de soirée, mais qui restent à définir.»

Une excellente nouvelle pour les travailleurs de la région, qui pourront donc s'arrêter sur le chemin du retour et faire le plein de légumes frais pour le week-end! **M.D.**

**Marché primeur**

Route d'Avully 104, 1237 Avully, du mardi au samedi, de 8 h à 14 h. Contact: 022 756 25 22 ou [la-printanieree@bluewin.ch](mailto:la-printanieree@bluewin.ch)

Page réalisée en partenariat avec Genève Terroir

## Marché de Carouge

## De la limonade à la fraise genevoise

## La Genevoise du Terroir a conçu de nouveaux produits pendant la crise.

Mathias Deshusses

«Il y a deux goûts, menthe et fraise. Le trou dans la couche d'ozone n'est pas encore assez grand pour qu'on puisse proposer des limonades au citron genevois». Le ton est donné. Thierry Desbaillet, 35 ans, n'a pas la langue dans sa poche. Comme tout bon Genevois qui se respecte.

## Mettre en avant les boissons du cru

Avec Claire-Lise, sa maman, il a fondé, il y a six ans, la Genevoise du Terroir. Dans le but de mettre en relation les producteurs de boissons du canton avec sa population, et de produire celles qui n'existeraient pas encore. Vins, cidres et bières comptent parmi les pépites distribuées par la petite entreprise. Mais on trouve également dans l'assortiment des sirops et des jus de pomme, qui sont des produits «maison». Des jus disponibles en sept variétés différentes, du plus acide au plus doux, et qui remportent un vif succès sur les marchés.

«Avec la crise liée au Covid, notre chiffre d'affaires a plongé de plus de 80%», explique celui qui livrait jusque-là de nombreux hôtels et restaurants. «Mais nous ne sommes pas restés inactifs durant cette période, loin de là». Thierry Desbaillet est un électron libre, qui fourmille d'idées pour mettre en avant les productions de la région.

«Nous avons mis cette pause forcée à profit pour créer une li-



Claire-Lise (à gauche) et son fils Thierry Desbaillet, sur leur stand au marché de Carouge, présentent leurs nouvelles limonades, menthe ou fraise, à chacun ses goûts. MATHIAS DESHUSSES

«Les gens sont ravis de revenir nous voir et de ne plus être obligés de faire la queue dans les grands magasins»

**Thierry Desbaillet**  
Cofondateur de la Genevoise du Terroir

monade, 100% GRTA», témoigne le jeune entrepreneur, en désignant une petite bouteille délicieusement nommée «Bulles de fraise», dont les parfums proviennent de la fraisière de Meyrin. Une nouveauté rafraîchissante qui devrait cartonner dans la chaleur de l'été.

## Livraisons à domicile

L'entreprise familiale a également rebondi grâce aux livraisons à domicile, dont certaines effectuées en partenariat avec l'Union maraîchère de Genève. Des di-

zaines de paniers de fruits et légumes ont ainsi fait le bonheur des fines bouches genevoises, durant la période de semi-confinement. Une belle manière de permettre au terroir de s'inviter directement chez les habitants du canton.

Des livraisons qu'il a fallu diminuer récemment. La faute au trafic routier, qui paralyse les routes depuis quelques semaines. «Alors que je pouvais auparavant faire 45 livraisons par jour, il m'est impossible aujourd'hui d'en effectuer plus de 20», déplore Thierry

Desbaillet, qui a dû se résoudre à ne faire qu'une seule tournée par semaine, faute de temps.

## De retour au marché

Si une partie des restaurants ont pu rouvrir, peu affichent une pleine capacité d'accueil, et beaucoup ont une légitime frilosité à passer commande auprès de leurs fournisseurs. Heureusement, la réouverture des marchés apporte une bouffée d'air frais bienvenue à la petite équipe, présente dans la Cité sardes les mercredis et samedis matins.

«Les gens sont ravis de revenir nous voir et de ne plus être obligés de faire la queue dans les grands magasins», termine Thierry Desbaillet. D'autant plus qu'il y a une belle diversité de marchands à découvrir, des fromagers aux primeurs, en passant par une poissonnière. Mais pas faciles à trouver, car le périmètre du marché a dû être élargi.

En cause: une règle qui impose 8 mètres de distance entre chaque stand avec, pour conséquence, un marché qui s'étend désormais du boulevard des Promenades à la place du Marché. La liste complète des marchands (et de leurs emplacements) est disponible sur le site de la Commune. Il faudra un peu de temps pour que le marché de Carouge se retrouve à nouveau sur la place du même nom.

Sur le stand, les boissons sont à l'honneur, avec notamment les vins du Domaine des Molards (Russin) ou les bières de la Brasserie des Muraillies (Meinier). On y retrouve également des fruits de saison, comme les premières framboises de la Ferme Stadler (Meyrin) et, normalement dès demain, les cerises de la Ferme des Bois (Lully).

Parmi les produits proposés, mais sur le site uniquement, on notera un kit de survie, composé d'une bouteille de gin de René Wanner (Distillerie de Sacconnex-d'Arve) et de quatre «tonics».

Il s'accompagne d'un gel hydroalcoolique, également produit par René Wanner. Essentiel pour une désinfection totale, extérieure comme intérieure.

## La Genevoise du Terroir

Marché de Carouge.  
Mercredi et samedi de 8 h à 13 h  
(place de Sardaigne).  
Tél. 022 566 06 64.  
[www.la-genevoise.ch](http://www.la-genevoise.ch)

## «Les Genevois veulent du local»

## Rencontre

**Pierrick Reverdy** aime l'âme des marchés genevois, qu'il retrouve avec plaisir.

Au boulevard Helvétique, le samedi matin, la vie semble avoir repris ses droits. Entre les nombreux stands, une multitude de badauds arpentent les lieux pour remplir leurs sacs de produits du terroir. Rencontre avec Pierrick Reverdy, qui tient un stand de fruits et légumes sur le marché de Rive.

«Être marchand de primeurs, cela représente des grosses journées, avec un réveil qui sonne à 3 h 30», explique Pierrick Reverdy. Il a fallu, la veille au soir, faire la tournée des producteurs du canton, entre quatre et cinq selon la saison. Et tôt le matin, direction le marché de gros, à Carouge, pour compléter l'offre avec ce qu'il manque. «Des journées à rallonge, dont le jeune homme ne se passerait pourtant pour rien au monde. «Je peux compter sur une suréquipée, continue-t-il en souriant. Heureusement qu'ils sont là, car sans eux, je n'y arriverais pas». Ils sont huit à être présents sur les marchés, aux côtés de Pierrick Reverdy et de son épouse, Alexandrine. À Rive, les mercredis et samedis matin, à Champel, les jeudis matin. «Un petit marché de quartier, très convivial, situé à l'entrée du parc Bertrand», poursuit le marchand, en précisant qu'il devrait bientôt retrouver sa place historique, sur le plateau de Champel.



Pierrick Reverdy tient un stand de fruits et légumes sur le marché de Rive: ici, il y a une belle atmosphère.

Pendant la période de semi-confinement, Pierrick Reverdy a pu s'installer sur le terrain de la ferme Chavaz, qui appartient à son beau-père. «Cela m'a permis de réduire la perte financière et de répondre à la demande de marché à la ferme». L'afflux était en effet tel qu'il fallait parfois deux heures de queue pour pouvoir acheter ses légumes à Veyrier. Un temps d'attente divisé par quatre avec le renfort de Pierrick Reverdy.

«J'ai tissé des liens à Veyrier, mais je retrouve avec plaisir mes fidèles clients de la ville», témoigne-t-il, heureux d'être de retour sur le marché de Rive. «Ici, il y a une belle atmosphère. L'attente est excellente entre les commerçants et on sent que les gens

sont heureux de pouvoir revenir acheter des produits de qualité». Des tomates de Bardonnex, des aubergines de Troinex ou encore des poivrons de Lullier. Tout comme les salades, bien évidemment, de la ferme Chavaz. Des légumes issus du terroir genevois, qui remportent un franc succès, malgré des mesures de précaution qui empêchent encore les habitants du canton de les approcher de trop près. M.D.

**Alexandrine et Pierrick Reverdy-Chavaz**  
Marché de Rive.

Mercredi et samedi de 6 h 30 à 13 h (Boulevard Helvétique).  
Également à Champel le jeudi de 7 h à 12 h 30 (parc Bertrand).  
Tél. 079 777 41 54.

## Du bio et rien d'autre

## Coopérative

**Les Jardins de Cocagne** tiennent à la proximité offerte par les marchés.

Les Genevois les connaissent avant tout pour leurs fameux «cornets de légumes», dont ils sont les précurseurs, depuis 1978. Mais les Jardins de Cocagne tiennent également à être présents sur les marchés du canton, pour se rapprocher de la population. Une douce façon pour la plus ancienne coopérative d'Europe d'amener un peu de campagne à la ville.

Ce sont près de 6 hectares qui sont cultivés par les mains agiles d'une équipe de quelque 25 saisonniers, entre Sézégnin et Plan-les-Ouates. Soutenus, dans tous les sens du terme, par les coopérateurs, qui viennent, eux aussi, mettre la main à la terre, quelques demi-journées par an. Au total, 440 chanceux qui recevront une fois par semaine un panier de légumes bios dont ils sont écoresponsables.

«La demande s'est véritablement accrue pendant la crise, explique Marian Oberhansli, à la tête de la petite équipe présente sur les marchés. Nous avons mis en place une liste d'attente, mais nous ne pouvons pas produire plus. Il faut suivre le rythme de la nature». Pour les déçus, il reste une solution. Les marchés, dont celui de Plainpalais, sur lequel on peut, deux fois par semaine, se procurer des légumes du ter-



Les Jardins de Cocagne tiennent à être présents sur les marchés pour être proches de la population. MATHIAS DESHUSSES

roir. Mais pas seulement. Pour Marian Oberhansli, l'essentiel est de privilégier une logique de saisonnalité. «Nous n'avons pas de tomates en mars car nous ne les cultivons pas hors-sol, par exemple. Les clients viennent ici pour trouver une qualité de produits qui nous est propre. De plus, tout est 100% bio, ce qui est rare à Genève». La production des Jardins de Cocagne bénéficie en effet du label «bourgeois» de Bio Suisse.

«Environ 10% de notre production est dédiée au marché, précise encore Marian Oberhansli. Il est important de garder ce lien avec la population genevoise. Le contact avec les gens est essentiel pour nous, et cela fait du bien de l'avoir retrouvé.»

Une population qui peut en outre se fournir en herbes aromatiques, de l'estragon au thym, en passant par le romarin. «Ainsi qu'en plantons, pour les jardins et les balcons», conclut-elle. Le tout, sourires et conseils inclus. M.D.

## Les Jardins de Cocagne

Marché de Plainpalais.  
Mardi et vendredi de 8 h à 12 h 30.  
Également à Rive le samedi de 8 h à 12 h 30 (boulevard Helvétique).  
Tél. 022 756 34 45.  
[www.cocagne.ch](http://www.cocagne.ch)

Page réalisée en partenariat avec Genève Terroir

Boulangerie genevoise

# Aux Vernets, 1500 pains seront offerts

**Huit boulangers se sont unis pour offrir du pain à la Caravane de Solidarité**

**Textes et photos Mathias Deshusses**

La période a été difficile. Et a mis en lumière des parties de notre société jusqu'alors invisibles. Avec à la clé la naissance d'actes de solidarité. Comme celui de huit boulangers de la place, qui se sont unis pour la bonne cause.

«J'ai reçu un appel d'Yves Borgeaud, de la maison Pougner, explique Eric Emery, qui possède la boulangerie familiale portant son nom, au Petit-Saconnex. «Il souhaitait faire quelque chose pour toutes ces personnes qui, avec la crise, sont dans le besoin. Et j'y avais encore pensé le matin même.»

Impossible donc, pour celui qui porte aussi la casquette de président de l'association Artisans boulangers-confiseurs du canton de Genève, de rester les bras croisés. Eric Emery s'empresse alors de saisir son téléphone et propose à ses confrères de s'allier pour la bonne cause.

**Huit participants**

Avec au final sept artisans ayant répondu à l'appel (soit les boulangeries Ruckstuhl, Pierre & Jean, Taillé, Pougner, Dahan, Bretzel et Wolfsberg), ce ne sont pas moins de 1530 pains qui seront offerts demain à la Caravane de Solidarité. Des boulangers unis pour apporter à leur échelle un peu de soutien aux plus démunis.

Un élan de solidarité qui n'est pas un coup d'essai, puisque pendant la période de Pâques, ce sont plus de 160 kilos de chocolat, représentant les 10% des achats effectués par les Genevois dans les confiseries participant à l'opération, qui avaient été livrés aux hô-



Florent et Nicolas, deux employés de la boulangerie, posent avec le maître des lieux, Eric Emery (à dr.).

«Chez nous, le Covid aura finalement apporté du bonheur»

Eric Emery

pitaux universitaires de Genève. Une belle façon d'amener un peu de douceur dans le quotidien de nos soignants.

**Une histoire familiale**

À 58 ans, Eric Emery est un éternel optimiste, qui dégage une énergie positive dangereusement contagieuse. Tombé dans le chaudron de la boulangerie dès son

enfance, il est de ces hommes animés par une passion sans limite. Et cela se ressent lorsqu'on passe les portes de son établissement.

Ici, l'ambiance est familiale. Les vendeuses ont le sourire, et chaque client vient saluer le «patron», prenant au passage de ses nouvelles. «Chez nous, le Covid a apporté le bonheur», s'exclame le boulangier. Ah oui? «Mais bien

sûr! C'est un bonheur pour nous de servir les gens, poursuit-il. Nous avons pu être présents pour la population, qui a redécouvert qu'il y avait des boulangeries en bas de chez elle. C'est fantastique!»

Un engouement en partie lié au fait que beaucoup étaient confinés. Et que la petite boulangerie, située un peu en retrait de

la rue de Moillebeau, était peut-être le commerce le plus accessible, loin des supermarchés et de leurs files d'attente interminables.

**Les clients sont revenus**

«La première semaine, en mars, nous avons eu une perte de plus de 50% sur notre chiffre d'affaires. Les gens étaient sous le choc», témoigne le patron, qui emploie une quinzaine de personnes. «Mais ensuite, les clients sont revenus, et je peux même dire que ce sont les personnes âgées - voire très âgées - qui sont ressorties en premier», conclut le boulangier avec malice.

Lequel est conscient de faire partie des privilégiés, n'ayant pas eu à fermer boutique, du moins pour la vente à l'emporter. «Sur l'ensemble de la période, la production a dû être multipliée par trois. Je pense qu'on peut le dire: nous n'avons pas chômés, précise-t-il, non sans une certaine fierté à l'égard de son équipe.

**Production locale**

S'il y a autre chose dont le boulangier peut-être fier, c'est d'ériger cette proximité, de laquelle découle d'ailleurs la convivialité des lieux, en règle absolue concernant ses produits. «Pour moi, il est simplement logique de travailler main dans la main avec les différents producteurs que compte notre canton.»

S'il y a autre chose dont le boulangier peut-être fier, c'est d'ériger cette proximité, de laquelle découle d'ailleurs la convivialité des lieux, en règle absolue concernant ses produits. «Pour moi, il est simplement logique de travailler main dans la main avec les différents producteurs que compte notre canton.»

**Boulangerie Eric Emery**

Petit-Saconnex. Ch. Docteur-Adolphe-Pasteur 2. Ouvert du lundi au vendredi de 6 h 30 à 16 h, dimanche de 6 h 30 à 13 h. Tél. 022 733 42 65

## Le pain Tournèrève est un succès

**Marchés**

**Léonhard Bretzel aime la convivialité des espaces qu'il arpente depuis 26 ans.**

Le succès ne se dément pas. La production boulangère de Léonhard Bretzel s'écoule chaque jour... comme des petits pains. Il faut dire qu'il a su se forger avec les années une clientèle fidèle, qui apprécie de retrouver sur les marchés genevois ses pains goûdus, dont certains sont élaborés avec une farine bio genevoise qui répond au doux nom de Tournèrève.

«Il y a, depuis quelques années, un intérêt soutenu pour les pains au levain», explique avec entrain celui qui fut longtemps boulangier itinérant, avant de s'installer dans une arcade de la Jonction, sur l'ancien site d'Arta-mis. Mais sans pour autant quitter les marchés. «On vient chez moi, entre autres, pour le Tournèrève. C'est un peu ma marque de fabrique», précise-t-il, heureux de pouvoir marquer son soutien au tissu agricole local.

Tout comme les pains GRTA produits en fermentation longue, ce qui les rend nettement plus digestes. «C'est un processus qui dure douze heures au total», poursuit le boulangier, en expliquant que cela coûte un peu plus cher à produire, mais permet en revanche aux arômes de mieux se



Léonhard Bretzel dans son stand, ici sur le marché de Rive.

développer. Des arômes renforcés par le côté croustillant d'une cuisson au feu de bois. Une véritable poésie.

«Nous sommes contents d'avoir eu notre magasin pendant cette crise», explique son épouse Claire-Odile, en faisant référence à la fermeture des marchés durant près de deux mois. «Les gens nous ont suivis, pour la plupart, continue-t-elle. Mais rien ne remplace la convivialité et la proximité des marchés.»

Des marchés sur lesquels le stand de la boulangerie Bretzel fait figure de pilier central, quelle que soit la saison ou la météo. Un quotidien pas toujours facile, mais essentiel pour la vie locale. «Malgré le mauvais temps, les habitués sont au rendez-vous. Parfois à la minute près. Chez nous, le sourire est offert», continue

Léonhard Bretzel, avec un air malicieux.

«D'ailleurs en vrai, mon nom de famille n'est pas Bretzel, termine le boulangier. Mais ça sonne tout de même mieux comme ça, non? rigole-t-il encore. Et puis, quoi de plus logique pour celui qui, simple cuisinier, a débarqué sur la plaine de Plainpalais un matin de décembre 1993 à bord d'un vieux side-car russe? Avec en guise d'attelage un panier rempli de bretzels, dont le succès fut immédiat. La route était tracée. **M.D.**

**Boulangerie Léonhard Bretzel** Jonction. Chemin du 23-Août 11. Ouvert tous les jours. Marché le vendredi de 7 h à 13 h (Plainpalais), le samedi de 6 h 30 à 13 h (Rive) et le dimanche de 7 h 30 à 17 h (Plainpalais). Tél. 022 731 86 85

## La Maison du Carac a besoin de soutien

**Confiserie**

**L'enseigne Gremion souffre de l'annulation de nombreux événements.**

«Il faut qu'on passe l'été!» Le cri vient directement du cœur. Lydia Gremion gère, avec son mari Dominique au laboratoire, la confiserie qui fait l'angle entre le boulevard du Pont-d'Arve et la rue Prévost-Martin. Et malgré une augmentation de la fréquentation depuis la mi-mars, l'annulation de plusieurs manifestations lui fait craindre le pire. «Les périodes comme Pâques, l'Escalade ou Noël sont essentielles pour nous, explique Lydia Gremion. Cela nous permet d'équilibrer l'année, et de tenir l'été.» Car à l'arrivée des beaux jours, le charmant team room voit sa fréquentation chuter inexorablement, au profit des terrasses du centre-ville.

«Il faut également compter avec l'annulation de certaines manifestations, comme Festichoc à Versoix, continue son mari Dominique. Les promotions de la Ville de Genève, par exemple, ce sont 800 goûters que nous devions fournir pour les enfants et qui sont perdus. Et plus de la moitié des clients professionnels que nous livrons quotidiennement, comme des restaurants ou des cliniques, qui n'ont pas souhaité - ou pu - repasser de commande.» Une chute du chiffre d'aff



Dans leur entre au boulevard du Pont-d'Arve, Lydia et Dominique Gremion ont de bonnes raisons d'espérer.

faires estimés entre 40 et 50%, qui n'a malheureusement pas été compensée par l'augmentation de la clientèle privée. «Honnêtement, les gens ont joué le jeu de la solidarité», reprend Dominique Gremion, avec enthousiasme. Grâce notamment au carac, cette tartelette au chocolat et au glaçage vert si typique, dont il est le spécialiste. Et qu'il propose dans plus de 20 variétés, de provenances et d'intensités différentes. «Les gens avaient besoin d'évasion pendant cette période difficile, et je suppose que mes caracs leur ont permis de voyager un peu», imagine le boulangier. Des Genevois qui ont également plébiscité le pain artisanal, à l'image de la baguette à l'ancienne, à base de farine

GRTA et largement en tête des ventes.

«Ce qui fait plaisir, c'est que les gens semblent avoir redécouvert le goût véritable du pain», termine Lydia Gremion. Qui espère que cette nouvelle clientèle continuera à fréquenter leur établissement à l'avenir. **M.D.**

**Confiserie-Pâtisserie Gremion**

Plainpalais. Boulevard du Pont-d'Arve 6. Ouvert du lundi au vendredi de 7 h 15 à 18 h 15. Tél. 022 320 52 72

Page réalisée en partenariat avec Genève Terroir

Vignoble genevois

# La technologie au service du terroir

**Le Domaine Château-du-Crest teste un robot autonome pour ses cultures**

**Mathias Deshusses**

Les temps sont durs pour les vignerons genevois. S'ils ne peuvent pas faire déguster leurs crus à l'heure actuelle, les caveaux du canton restent ouverts pour la vente directe, et proposent pour beaucoup la livraison à domicile. Certains acteurs, à l'image du Domaine Château-du-Crest, peuvent cependant compter sur plusieurs secteurs d'activité pour optimiser les synergies de leur exploitation. C'est une majestueuse bâtisse bordée de lignes de vignes qui nous accueille en arrivant à Jussy, à l'est du canton. Édifice emblématique de la commune, le Château-du-Crest est un vaste domaine viticole. Mais pas seulement. Sur près de 250 hectares, ce sont du blé, du colza ou encore du maïs qui sont cultivés. «Heureusement, la diversification de nos activités nous permet d'éviter une totale dépendance au secteur viticole», témoigne Esther Dos Santos Meyer, l'une des trois associées du Domaine Château-du-Crest.



À Domaine Château-du-Crest, Julien Morel et Esther Dos Santos Meyer posent devant leur robot futuriste, écologique.

**Un robot prometteur**

Depuis quelques semaines, son équipe teste un robot autonome, pour l'ensemencement et le désherbage mécanique de la betterave sucrière. L'objectif est une agriculture plus respectueuse de l'environnement. «C'est une nouvelle technologie, qui vient du Danemark», explique la jeune femme. Le FarmDroid FD20 - c'est son nom - fonctionne à

l'énergie solaire et est entièrement automatisé. «Il n'y a pas de rejet de CO<sub>2</sub> et peu d'impact sur le terrain, avec un tassement au sol limité», précise-t-elle. «Guidé par GPS, il mémorise précisément la position de chaque graine semée. Et lorsqu'il repasse pour désherber, il sait quelles sont les zones à éviter.» Prometteur.

En ces temps perturbés, le Domaine Château-du-Crest peut également compter sur son élevage. «Nous engraissons des cochons et nous les revendons une fois qu'ils atteignent environ 100 kg.» Ce marché a-t-il été impacté par la crise? «Au contraire!» s'exclame la jeune femme. «Les bouchers n'ont pas arrêté le travail, et il y a une forte demande pour de la

viande GRTA.» Différentes activités qui permettent à la structure, qui emploie une vingtaine de personnes, de garder la tête hors de l'eau. **De la viande et du vin** Bien sûr, il y a ici surtout du vin, et il est plutôt fameux. À l'image de ce Premium Blanc 2018, élevé en fit de chêne. Un assemblage

qui allie l'aérien du chardonnay à la rondeur structurée du sauvignon blanc, avec une légère dominance boisée. Et qui a gagné le prix du meilleur vin blanc genevois au Concours international des vins de Zurich. «Nous vinifions entre 150 000 et 180 000 bouteilles par an», explique Julien Morel, l'œnologue du domaine.

«Le volume des commandes a baissé, entre l'arrêt des restaurants et l'annulation des manifestations, comme la vogue de Jussy», reprend Esther Dos Santos Meyer. «Mais le nombre de nouveaux clients a augmenté ces dernières semaines», poursuit-elle, en précisant que les 80% de la production viticole du domaine sont écoulés dans un rayon de 20 kilomètres.

**«La force du vignoble genevois, c'est son dynamisme»**

**Esther Dos Santos Meyer**  
Associée du Domaine Château-du-Crest

Et fournir un grand distributeur, est-ce un atout dans le contexte actuel? «Bien sûr. C'est une excellente manière de mettre en valeur nos produits. Les clients savent qu'ils peuvent trouver certains de nos vins dans les supermarchés et viennent ensuite découvrir l'ensemble de la gamme au domaine.»

Dans l'ensemble, on sent que le positif domine. «La force du vignoble genevois, c'est son dynamisme. On ose beaucoup de choses», termine-t-elle. À l'image du divico, ce nouveau cépage résistant qui remporte un beau succès. Gustativement proche d'un gamaret, il représente une piste sérieuse pour l'avenir du terroir genevois.

**Jussy, route du Château-du-Crest 40** Caveau de vente ouvert du lundi au vendredi de 8 h à 12 h et de 14 h à 19 h, le samedi de 10 h à 12 h. Tél. 022 759 06 11. [www.domaineducest.ch](http://www.domaineducest.ch)

## Dans l'attente de la reprise des restaurants

**La Cave de Sézenove a perdu près de 70% de son chiffre d'affaires**

Bernard Bosseau est une figure connue et reconnue du vignoble genevois. Après avoir dirigé pendant vingt-deux ans le Domaine de la Planta, niché au cœur du village de Dardagny, il s'occupe désormais de la Cave de Sézenove.



Bernard Bosseau pose un regard très pragmatique. M.D.

Également vice-président de l'Association genevoise des vignerons-encaveurs indépendants, Bernard Bosseau pose un regard pragmatique sur la situation générale. «Il faut être réaliste. On ne peut pas dire que le marché est difficile, car il n'y a simplement plus de marchés», explique-t-il.

«Pour les producteurs de vrac, cela va être très difficile», ajoute-t-il, en précisant qu'il serait bien vu que la grande distribution participe davantage à l'effort collectif. «Dans les linéaires des magasins, il y a encore beaucoup de place à prendre pour les vins suisses.»

**Une reprise en lenteur**

La reprise de la Cave de Sézenove s'accompagne de débuts difficiles. D'abord le gel, puis la grêle, et enfin le Covid-19. «Un millésime sans souci, ça n'existe pas» plaisante le vigneron. Lui qui travaille énormément avec la restauration a vu ses ventes dégringoler du jour au lendemain. «Début mars, il y a eu un gros ralentissement. Les restaurants

étaient sur la retenue. Et à partir du 15, c'était fini.» Plus aucune commande. Les gens ont été choqués, et il leur a fallu du temps pour reprendre leurs esprits. «Soit quasi jusqu'à Pâques. La clientèle privée, et spécialement celle du village de Sézenove, est cependant en augmentation», tempère le vigneron.

«Mais la reprise est conditionnée à la réouverture des restaurants, prévue pour ce lundi.» Peut-on espérer un retour rapide à la normale? «Tous ne pourront pas rouvrir, peut-être la moitié d'entre eux seulement», estime Bernard Bosseau. Et sur ces restaurants, nombreux sont ceux qui ne pourront pas remplir leurs salles. «Avec un peu de chance, la reprise sera de l'ordre de 25%

pour ce qui nous concerne», précise le viticulteur.

Pour se relancer, Bernard Bosseau mise sur une nouveauté: le vin orange. «C'est un vin blanc qui a la couleur d'un rosé et la trame tannique d'un rouge.» Composé de 60% de chardonnay et de 40% de pinot gris, le breuvage promet d'en surprendre plus d'un. «Mais il n'y en aura pas pour tout le monde. La production est assez confidentielle», confie encore ce dernier. Cette perle sera disponible dès le 18 mai. **M.D.**

**Bernex, Vieux-Chemin-de-Bernex 88** Caveau de vente ouvert le vendredi de 17 h à 18 h 30 et le samedi de 10 h à 12 h. Tél. 079 206 86 68. [www.bbousseau.ch](http://www.bbousseau.ch)

## La Cave a des soucis pour l'avenir

**La Cave de Genève compte sur les Genevois pour consommer local**

«La situation est critique!» Jérôme Leupin ne mâche pas ses mots. En tant que directeur de la Cave de Genève, il possède une vision large du marché. Et les jours à venir ne seront pas faciles. Bien sûr, il y a le déficit par l'arrêt de la restauration et l'annulation des manifestations. «Les pertes liées au Salon de l'auto sont énormes. C'est quelque chose qu'on ne va jamais récupérer», détaille-t-il.

Mais il y a l'après-Covid-19. Et cela l'inquiète beaucoup plus. «Il y aura beaucoup de volume à écouler. À Genève, en Suisse, mais aussi et surtout à l'étranger.» France, Italie ou Espagne, autant de pays qui ont également été touchés de plein fouet.

Et qui risquent d'adopter à l'avenir une politique de prix très agressive pour liquider leurs stocks. «Le risque est là», affirme le jeune directeur. «Plus que jamais, on a besoin de nos consommateurs. Il faut qu'ils boivent genevois.»

**Retour aux sources**

La Cave de Genève centralise à elle seule un quart de la surface viticole du canton et possède l'avantage de ne pas être dépendante d'un seul canal de distribution. «Sans la gastronomie, la perte sera de l'ordre de 30% sur le bilan de fin d'année», précise Jérôme Leupin. Il reste les grands distributeurs. Et la vente



Jérôme Leupin, directeur général de la Cave de Genève, dans son univers. M.D.

directe. Soit la livraison, offerte dès six bouteilles, et la possibilité d'aller se fournir directement chez les vignerons. «Ils nous fournissent le raisin, et nous nous occupons de la vinification. Ils peuvent ensuite vendre eux-mêmes le vin que nous produisons.»

**Affaire à suivre?**

C'est justement le cas en ce moment, avec une hausse constatée de 60% de nouveaux clients et des volumes plus conséquents écoulés chez les vignerons. «Ce sont nos ambassadeurs, c'est grâce à eux que la Cave de Genève existe», s'enflamme le di-

recteur, qui souligne la qualité et la diversité des vins proposés.

«Ce que l'on voit en ce moment est assez génial. Les gens sont en quête d'une identité et redécouvrent leur terroir. Les Genevois prennent conscience de leur lien avec la culture locale.» À voir si cette attache va durer. **M.D.**

**Satigny, rue du Pré-Bouvier 30** Réouverture du caveau à définir. Tél. 022 753 11 33. [www.cavedegenève.ch](http://www.cavedegenève.ch)

Page réalisée en partenariat avec Genève Terroir



Fruits et légumes

# Une nouvelle venue s'impose à Lully

**L'asperge a fait son apparition à la Ferme des Bois, entre cerises, pommes et pruneaux. En conquérante.**

**Mathias Deshusses**

La saison des cerises s'annonce belle! À la Ferme des Bois, située à l'extrémité du village de Lully, Grégory Donzé cultive fruits et légumes avec passion. Ici, les cerisiers s'étendent sur 5000 m<sup>2</sup> et peuvent produire chaque été entre quatre et cinq tonnes de cerises bigarreaux, cette fameuse cerise noire, estivale et très goûteuse. Quand tout va bien.

**Coup dur météorologique**

«Il y a eu un coup de gel, vers la fin du mois de mars, que je n'ai pas vu venir», témoigne l'arboriculteur de 26 ans, qui vient d'entreprendre les démarches pour la reprise du domaine familial.

Un phénomène naturel qui n'est pas sans conséquences sur la production de cerises de la ferme arboricole. «Sur certaines lignes d'arbres, j'ai jusqu'à 80% de perte, quand d'autres n'ont pas été touchés», continue-t-il, assurant s'en sortir tant bien que mal. «La première nuit m'a surpris, mais j'ai pu ensuite mettre en place des mesures pour limiter la casse.»

Des mesures plutôt étonnantes, qui consistent à pulvériser de l'eau sur les arbres lorsque les températures deviennent négatives. «Jusqu'à 40 m<sup>2</sup> par heure et par hectare, afin de créer une couche de glace autour du fruit, qui formera un cocon protecteur



Dans sa ferme, située à l'extrémité du village de Lully, Grégory Donzé cultive fruits et légumes avec passion. MATHIAS DESHUSSES

«La première nuit m'a surpris, mais j'ai pu ensuite mettre en place des mesures pour limiter la casse»

**Grégory Donzé** Arboriculteur

empêchant l'eau qui il contient de geler», explique Grégory Donzé, qui estime sa production totale pour cette année à moins de 3000 kilos.

C'est par ailleurs cette lutte contre les aléas météorologiques qui est à l'origine de la structure protectrice qui recouvre l'ensemble des cerisiers. «Sans cela, le 15 juin 2019, c'était 100% de casse», témoigne-t-il, en évoquant le spectaculaire orage de grêle qui avait causé tant de ravages dans le canton l'an dernier. Un coût loin d'être négligeable pour le pe-

tit producteur, mais d'autant plus pertinent qu'il permet également de limiter le nombre de traitements, les bâches en plastique faisant insectes de barrière contre les insectes nuisibles.

L'ensemble de ses cerises, labellisées GRITA, s'écoule exclusivement sur le territoire cantonal. Des cerises que vous pourrez retrouver sur les étals des différents marchés du canton, mais aussi au domaine, en vente directe. «Les premières cueillettes devraient avoir lieu entre le 10 et le 15 juin, pour une mise en vente dans la

foulée», précise le jeune homme. «Il y a une grande diversité de variétés, de la plus précoce à la plus tardive, qui me permet de décaler les récoltes, et de ne pas me retrouver avec l'entée de la production à maturité au même moment.»

Pas d'autocueillette en revanche, en raison d'un travail de maintenance important, pour lequel l'œil averti du spécialiste est essentiel. «Il faut évacuer les mauvais fruits, dans un environnement contrôlé qui impose une hygiène parfaite, pour empêcher les

maladies de se propager», poursuit l'arboriculteur. «L'achat est cependant possible en libre-service, en dehors de nos horaires d'ouverture», continue-t-il, avec un sourire réjoui.

**Vente directe en hausse**

La Ferme des Bois ne se limite pas aux cerises. Les pruneaux et les pommes représentent une grosse partie de sa production arboricole. Dont le pourcentage écoulé en vente directe ne cesse d'augmenter.

Près de 15'000 kilos de pommes, qui sont donc vendues sur place et font le bonheur d'une clientèle locale, de septembre à mars. Des clients conscients de la richesse du terroir local, ravis de renouveler avec une proximité trop souvent oubliée.

En attendant le mois de septembre, et la saison des pommes, on pourra se rabattre sur leur jus, toujours disponible à la ferme.

**Un gros succès**

Nouveauté de cette année 2020, les asperges. «J'ai voulu essayer quelque chose de nouveau», explique le jeune homme. «Pour cette première année de culture, quelque 500 kilos sont sortis de terre.» Une récolte quotidienne qui s'est écoulée, juste avant Pâques, en moins d'une heure. Beau succès! «Heureusement, ces plants devraient fournir aux Genevois, dès l'an prochain, environ deux tonnes», termine-t-il avec enthousiasme.

Rendez-vous en avril prochain si vous voulez avoir la chance d'en déguster.

**Ferme des Bois, Lully**

Route de Lully 110.  
Ouvert du lundi au vendredi de 17 h à 19 h, samedi de 9 h à 12 h (libre-service 7j/7).  
Tél. 022 757 27 29.

## La saison des fraises se fait attirante

**Cueillette**

**La Ferme de la Feuillasse, à Meyrin, connaît un véritable succès populaire après le déconfinement.**

C'est un lieu connu et reconnu. Les Genevois, amateurs de bons plans et de fruits frais, s'y pressent avec plaisir, une fois les beaux jours venus.

Particularité du site? L'autocueillette, qui remporte un succès grandissant, et encore plus après une période mouvementée qui a vu les habitants de notre canton prendre conscience de la richesse du terroir local.

**Terre ancestrale**

«Les gens attendaient le début de la saison des fraises avec impatience, peut-être même davantage que les années précédentes.» Christophe Stadler, 34 ans, parle en connaissance de cause. Cela fait quinze ans qu'il travaille cette terre ancestrale, cultivée par sa famille depuis plus de cent ans. Quelque 70 hectares de cultures au total, allant du blé à l'orge, en passant par le colza. Sur la dizaine destinée aux petits fruits - tels que les framboises, les mûres et les groseilles - trois hectares sont dédiés aux fraises. Dont la moitié est réservée aux particuliers.

«Nous avons été pris d'assaut dès notre ouverture, le 8 mai», explique le jeune agriculteur, qui estime que l'affluence a presque doublé par rapport à l'an dernier. Au point de devoir, parfois, fer-



«Nous avons été pris d'assaut», sourit Christophe Stadler. M.D.

mer la fraisière au public. Une pratique frustrante pour les épiciers genevois, mais nécessaire pour garantir une certaine qualité.

«S'il y a un pic d'affluence à un certain moment, il est possible que l'on doive ensuite fermer un ou deux jours, car il n'y aura plus assez de fruits à maturité dans le champ», poursuit-il, soucieux de ne pas décevoir les habitués. Mieux vaut donc se renseigner avant de s'y rendre.

**Prix attractif**

Sur place, nombreux sont ceux qui ont fait le déplacement. Le prix est attractif (comptez 5 fr. 20 le kilo), mais c'est surtout la convivialité qui fait recette. Ici, on vient en couple ou en famille, et on prend un plaisir non dissimulé à récolter soi-même les fraises qui finiront dans notre assiette.

N'y a-t-il pas trop de chapardages? «Sincèrement, non», rassure le jeune homme. «Bien sûr, certains goûtent, mais pour l'immense majorité, les gens jouent le jeu et il y a peu de pertes.»

Et l'autre moitié des fraises cultivées, que devient-elle? «Nous travaillons avec la coopérative Léman Fruits, qui s'occupe du stockage et de la commercialisation, termine Christophe Stadler. Elle effectue un ramassage quotidien durant la saison des fraises, qui dure jusqu'à mi-juin, et se charge de les redistribuer dans les magasins de la région.» M.D.

**Ferme de la Feuillasse, Meyrin**  
Route H.-C.-Forestier 10.  
Autocueillette des fraises 7j/7 (appeler avant de se déplacer).  
Tél. 022 782 90 58.  
www.lafraisiere.ch

## Un coup de gel a frappé l'école du fruit

**Lullier**

**Le Centre horticole de formation professionnelle a aussi dû gérer la crise.**

Il s'agit d'une école réputée, qui rayonne bien au-delà de nos frontières cantonales. Et qui forme, année après année, nos futurs paysagistes, horticulteurs, arboriculteurs et maraîchers. Une école qui a, elle aussi, été durement frappée par la crise. Et dont les plantations arboricoles, qui peuvent produire jusqu'à 80 tonnes de pommes et de poires par an, ont subitement été privées d'une main-d'œuvre essentielle. Car la nature n'attend pas.

«Bien sûr, il a fallu trouver des solutions pour continuer l'enseignement théorique à distance», Alain Merlier est maître adjoint de la section «Arboriculture fruitière». Mais il est surtout un enseignant, passionnant et passionné, qui aime transmettre son savoir aux nouvelles générations.

Pas facile de faire passer cet amour de la nature au travers d'un écran. Surtout lorsque la formation passe par une pratique répétée intense. «Sans nos élèves, nous avons dû nous organiser pour suivre nos cultures, avec le renfort des personnels bénévoles présents sur le site, tout en assurant les cours.» Virtuels, ceux-ci.

Car la masse de travail sur le site, qui compte cinq hectares de vergers en production intensive pour la seule branche de l'arboriculture fruitière (comptez une



Alain Merlier, un enseignant passionnant et passionné. M.D.

«Sans nos élèves, nous avons dû nous organiser avec le renfort des personnels bénévoles présents sur le site»

**Alain Merlier** Maître adjoint au Centre horticole

moyenne de 2500 arbres par hectare), est bien réelle. D'autant plus en ce début de printemps, qui aura oscillé entre coups de gel et grosses chaleurs.

«Heureusement», des collègues dynamiques sont en place», souligne le professeur, qui explique avoir dû prioriser les actions à ef-

fectuer et rationaliser les méthodes de culture. En employant parfois plus de moyens mécanisés.

«Nous avons par exemple dû replanter 7000 m<sup>2</sup> de verger. Nous le faisons avec les élèves, en temps normal. Mais ce sont des travaux qui ne pouvaient pas attendre», termine Alain Merlier, en inspectant des pommiers touchés par le gel. Tout en précisant qu'il s'agit d'une variété très appréciée, la boskoop.

Cette dernière, produite sous le label GRITA, se retrouvera bientôt sur les étals genevois. M.D.

**Centre horticole, Jussy**

Route de Presinge 150.  
Tél. 022 546 67 34.  
www.lullier.ch

Page réalisée en partenariat avec Genève Terroir





## Élevage GRTA

# De la viande certifiée locale à Bernex

**La famille Graf met un point d'honneur à produire une viande de qualité.**

**Mathias Deshusses**  
Textes et photos

Les produits du terroir ont le vent en poupe. Plus qu'une mode, c'est une véritable prise de conscience. Les Genevois semblent avoir soudainement remarqué - avec délices - la richesse que peut leur apporter une consommation locale. En qualité comme en solidarité. Et ils n'oublient pas la viande dans leur marché. Détour par Bernex, pour découvrir une exploitation familiale qui privilégie le circuit fermé, de l'élevage à la vente directe, afin d'offrir aux habitants du canton les meilleurs produits possible.

**Niché au cœur du village**  
Il est des endroits dont on apprend l'existence que par le bouche-à-oreille. La boucherie Graf, située dans le vieux village de Bernex, est de ceux-là. Ouverte trois demi-journées par semaine, elle ne désemplit pas. La raison? Des produits de qualité, fabriqués sur place avec un savoir-faire transmis de génération en génération. Les clients rencontrés à la sortie de l'échoppe connaissent leur chance et ne tarissent pas d'éloges à propos des trésors ainsi dénichés.

### Production communale

À l'exemple de Dominique et Isabelle, clientes fidèles... depuis deux mois. «Honnêtement, on ne vient que depuis le début du confinement», témoigne la cliente, ravie de sa découverte. «Le bœuf est d'une qualité incroyable, c'est un vrai régal. Et ce n'est même pas plus cher qu'ailleurs!» termine-t-elle avec le sourire.

«Nous vendons le steak à 46



Marc Graf, en bonne compagnie dans son champ de Bernex. MATHIAS DESHUSSES

francs le kilo, et la longeole à 24 francs», précise Liliane Graf. Qui tient - avec Marc, son mari, et leurs deux enfants, Lara et Yan - la petite arcade de vente directe. Et précise que les clients viennent avant tout car ils trouvent des produits de qualité, dont ils connaissent la provenance.

Car ici, les bovins sont élevés sur place, durant trente mois. «Contre seize à dix-huit mois pour la grande distribution», explique Liliane Graf. Cela permet d'obtenir une viande plus tendre, même si «les derniers kilos coûtent cher à produire», admet son mari. L'avantage ici,

c'est qu'il s'agit d'un élevage en circuit fermé, comme l'explique celui qui est également agriculteur: «Nous avons une cinquantaine d'hectares de cultures, allant du maïs aux céréales fourragères, qui nous permettent de nourrir nos propres bêtes.» Et donc de maîtriser la chaîne du

début à la fin, l'abattoir se trouvant également sur la commune.

Un élevage qui compte une cinquantaine de cochons, et quelque 150 vaches, qui pâturent sur la commune. Des vaches qui se paient même le luxe de partir en vacances, durant les semaines es-

«Le bœuf est d'une qualité incroyable, c'est un vrai régal. Et ce n'est même pas plus cher qu'ailleurs»

**Dominique et Isabelle**, clientes fidèles depuis deux mois

tivales, en vue d'améliorer leur bien-être. «Nous emmenons les femelles dans la région de la Dôle, durant cent à cent vingt jours. Cela leur permet de profiter de la fraîcheur de la montagne», explique Lara Graf. À 20 ans - et avec son frère Yan, 18 ans - ils représentent l'avenir de l'entreprise familiale.

### De la mozzarella au lait de bufflonne

Une jeune génération qui veut s'investir et qui déborde d'idées. Comme ce projet, qui mijote depuis sept ans, de nouvelle ferme, avec un élevage de bufflonnes. Des travaux censés débuter cet été, et qui mènera également à l'ouverture d'une laiterie et d'une fromagerie. «Nous proposons déjà, en quantités confidentielles, des produits comme la crème, le beurre et les yogourts au lait de bufflonne labellisé GRTA», explique l'aînée de la famille. «Il y a une vraie demande de la population, et particulièrement des personnes intolérantes au lactose, qui le digèrent mieux. Et la mozzarella est très attendue!» Un beau projet, qui devrait voir le jour dans les prochains mois.

**Bernex, chemin de la Chapelle 7**  
Ouvert mercredi de 15 h à 18 h et jeudi/samedi de 9 h à 12 h.  
Tel. 022 850 04 45.

## Des professionnels au service du goût

### Viandes

**La Boucherie du Palais veut offrir un service de qualité et de proximité.**

Cela fait un peu plus d'une semaine que le petit camion est de retour sur les marchés. Et qu'une clientèle d'épicuriens avertis s'y presse. «Les gens sont vraiment contents de nous voir», explique Pascal Chamot, l'un des maîtres des lieux. Avec son acolyte José Haudart, ils font équipe depuis vingt-cinq ans. Des professionnels de la viande, et surtout des amoureux du terroir. Dans leurs frigos, près de 80% de produits labellisés GRTA attendent d'être dégustés.

«Notre force, c'est la proximité», explique José Haudart en découvrant du filet de bœuf, en arrivant direct de Fresins. «Nous avons créé cette entité «Côté marché» pour nous rapprocher des gens et leur amener directement nos produits», poursuit Pascal Chamot. Une proximité qui permet notamment aux Genevois de passer une commande par téléphone, pour la récupérer ensuite dans l'un des lieux de marché. Un service fort apprécié, d'autant que les clients sont connaisseurs et les demandes souvent précises. «Si quelqu'un veut du porc provenant de Jussy, nous pouvons le lui garantir», s'exclame-t-il en souriant.

«Les quantités sont plus importantes», témoigne Pascal Cha-



À Carouge, la boucherie dans un petit camion. MATHIAS DESHUSSES

mot. «On sent que les gens ont été privés de marché et que cela leur a manqué.» Une absence de presque deux mois, qui a fait du mal à la Boucherie du Palais. «Une majorité de notre chiffre d'affaires est liée à la restauration», explique Blaise Corminboeuf, responsable du secteur «Marchés». Une chute de l'ordre de 70% a ainsi été constatée, sur l'ensemble des activités de l'entreprise.

«Le service traiteur est à l'arrêt jusqu'à fin août», déplore-t-il. «Mais nous avons pu rebondir - un peu - avec les livraisons destinées à Magic Tomato et à Espace Terroir.» Des volumes multipliés par dix, mais qui ne compensent pas le manque à gagner du secteur de la gastronomie. «Pour écouler les stocks, nous avons mis en place des actions via les réseaux

sociaux, qui ont été un véritable succès», continue Blaise Corminboeuf.

De la côte de bœuf rassie sur l'os, normalement destinée exclusivement à la haute gastronomie, à ainsi trouvé preneur auprès de particuliers, ravis de pouvoir soutenir le commerce local. Pour les remercier de leur fidélité, la Boucherie du Palais va d'ailleurs leur proposer, prochainement, une viande affinée entre 80 et 90 jours. Affaire à suivre sur [www.bjfteck.ch](http://www.bjfteck.ch).

**Carouge, rue Blavignac 5**  
Marchés les jeudis de 9 h à 13 h (Petit-Lancy) et de 16 h à 19 h (Meinier), les vendredis de 9 h à 13 h (Confignon) et les samedis de 9 h à 13 h (Versoix).  
Commandes au 079 384 91 75 ou [marche@vidonne.ch](mailto:marche@vidonne.ch)

## Un appel à consommer local

### Boucherie

**Les Établissements Fournier ont subi la crise mais renforcé la vente directe.**

«Bien sûr que les Genevois peuvent consommer du poulet suisse à bon prix. Cela restera toujours plus cher qu'en France, mais la différence sera faible s'ils privilégient le circuit court!» Marc Fournier est directeur des établissements du même nom, par lesquels transitent quelque 16'000 poulets par semaine, dont un cinquième est labellisé GRTA. Avisé, il pose un regard pragmatique sur le marché actuel. Lequel se voit confronté à une baisse drastique des volumes écoulés, en parfaite opposition avec une augmentation massive de la vente au détail. Avec la crainte, sous-jacente, de voir un nombre important d'habitants reprendre le chemin du pays voisin, dès la réouverture des frontières.

Avec comme clients une majorité de professionnels et de collectivités, les Établissements Fournier ont subi la crise de plein fouet. «Nous fournissons de nombreux établissements scolaires et restaurants, mais également des EMS et des hôpitaux», précise le responsable de l'entreprise, qui est également active dans la préparation de plats cuisinés. «Sans la vente privée et les bouchers,



À Perly, le travail minutieux sur la viande. MATHIAS DESHUSSES

on posait les plaques», livre - sans filtre - le directeur. Avec une certaine captivité du consommateur, il a ainsi pu constater un report important de la clientèle sur les produits locaux. Qui a découvert que viande locale ne rimait pas fatalement avec prix forts et a pris d'assaut la petite boucherie des Mattines. «C'est bien simple, en vente directe, nous avons réalisé le même chiffre d'affaires entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 15 mai 2020 que sur l'année 2019 entière», témoigne-t-il encore.

Pour l'instant, le client n'a pas d'autre choix que de s'approvisionner localement. Mais qu'advient-il à partir du 15 juin, lorsque les frontières rouvriront?

La question est pertinente. «Si on arrive à garder 20 à 25% des clients nouvellement acquis, je pense qu'on pourra sauver l'année», termine Marc Fournier. Aux Genevois, donc, de jouer le jeu et de continuer à consommer les produits du terroir.

**Perly, chemin des Mattines 20**  
Boucherie ouverte le lundi de 8 h 30 à 16 h, du mardi au vendredi de 10 h à 18 h 30 et le samedi de 8 h à 16 h. Tel. 022 885 95 85, [www.etsfournier.ch](http://www.etsfournier.ch)

Page réalisée en partenariat avec Genève Terroir