



30-31 CINÉMA  
33 INTERVIEW  
34 RADIO-TV  
35 SUDOKU

Le vin: toute une philosophie! LDD

# CONSOMMATION

## MERCREDI

# Salade primeur, sa vie, son prix

**DE SAISON • La terre est à peine dégelée que le marché regorge déjà de verdure, fraîche et croquante. Au prix d'un long voyage, ou de serres bien chauffées.**

ELIANE WAEBER IMSTEPF

Pourpier, cresson, épinards... La terre à peine dégelée, ils sont sur le marché. D'où viennent-ils? Des serres, bien sûr. Les maraîchers s'affairent tout l'hiver dans leurs tunnels pour répondre à la demande de primeurs. Mais à quel prix, économique et écologique? Les maraîchers ignorent encore quelle part de leurs frais de chauffage sera prise en compte par la commission chargée de fixer les prix. D'autre part le consommateur est en droit de se demander s'il vaut mieux acheter un produit qui a pollué et coûté par son transport d'un pays lointain ou par le chauffage des tunnels.

Les contingents de fruits et légumes importés sont suspendus à la production locale. Dès que tomates et salades sont prêtes dans les serres, elles ont la priorité sur le marché. L'importation peut reprendre plus tard, en attendant les produits de pleine terre. Les maraîchers tentent donc d'avoir des produits de pleine terre prêts à prendre le relais des produits de serre. Ils doivent jongler. Diversifier, meubler les creux de saison.

Ceux qui s'organisent bien s'en sortent, à condition d'aligner les heures et les jours de travail. Ainsi Martin Rihs qui avoue en souriant «dans les 82 heures par semaine». Mais c'est le prix de l'indépendance pour cet ancien enseignant biennois devenu maraîcher (900 tonnes de pommes et 100 tonnes de poires par an) et aviculteur (8000 œufs par jour) au domaine de Belmont, près de Montagny-la-Ville.

### Marché de printemps

Comme ce n'est pas intéressant économiquement de n'être que le fournisseur des grossistes, Martin Rihs s'est mis à la vente directe: ses œufs, ses pommes, ses poires, et l'alcool de ses fruits. Les clients qui ont répondu présents ont très vite demandé plus de diversité. Martin Rihs collecte donc chez les maraîchers alentour des légumes, des fruits, mais aussi des produits finis comme des confitures, des saucisses ou des biscuits. Histoire de boucler symboliquement la boucle de la production locale, il rachète même sous formes de portions panées la viande des



Mars à Grangeneuve: les cultures de pleine terre prêtes à relayer celles de serres. VINCENT MURITH

poulets qu'il a vendus comme poussins à des éleveurs. «Seulement 1% des poussins», précise-t-il comme pour s'excuser...

Le week-end dernier et le prochain, se tient le marché de printemps à Belmont. Une grande «kermesse» où les maraîchers de la région viennent proposer leurs produits. Le soir du 31 mars, il y aura même du sanglier à la broche. Une fête écolo qui rapproche les consommateurs des producteurs? Ce jour-là peut-être. Mais Martin Rihs est réaliste: si les gens s'approvisionnent chez lui, c'est surtout pour les prix...

### La proximité et la saison

Qu'y a-t-il sur un marché, fin mars, après quatre mois de grand froid? Surtout des légumes de garde comme les carottes, les racines rouges. Le rampon est de serre et les tomates... importées. «Pour tous les produits du Sud, nous nous fournissons sur une plate-forme milanaise. Les consommateurs veulent des poivrons tout l'hiver, ici on peut les leur vendre un peu moins cher que dans les grandes surfaces, et c'est ça qui les

intéresse. Moi, je me dis que c'est déjà mieux que de faire venir des patates par avion...»

Si son marché de printemps est un succès, s'il est sûr d'écouler 22 tonnes de pommes en deux jours au prochain Salon de printemps de Forum Fribourg, Martin Rihs estime ses clients quotidiens à environ 250 voitures par jour, dont le prix moyen des achats est de 30 francs. Pas mal, mais pas assez. Le solde est acheté par Landi qui joue le jeu de la production de proximité.

«L'idéal serait de respecter à la fois la proximité et la saison. Mais le consommateur est roi. Alors j'essaie d'avoir le maximum de proximité. A choisir, je préfère le produit de serre à celui d'importation.»

### Mûries au mazout

Dans les serres chauffées, on plante déjà à Noël, révèle Michèle Guillod, maraîchère-serriste à Môtier. On y maintient 18 degrés, mais cette année, c'était au prix fort. Mûries au mazout, les tomates d'hiver? «Oui. Quand nous avons installé nos serres, la pompe à chaleur était un

trop gros investissement, et le mazout bon marché. Maintenant on peut se reposer la question, surtout quand on devra ajouter la taxe sur le CO<sub>2</sub>. Mais avec la pompe à chaleur, l'électricité aussi est chère.»

C'est dans des serres non chauffées que Blaise et Michèle Guillod cultivent actuellement quantité de salades: batavia, feuilles de chêne, laitues, pommées... Et qu'ils sèment dès cette semaine épinard et doucette. La culture de pleine terre a pris du retard et les serres devront assurer l'approvisionnement pendant encore deux mois.

Les Guillod ne font pas les marchés. «Pas le temps, mais via notre grossiste, nos produits peuvent s'y trouver», estime la maraîchère.

Car la vente directe aussi se globalise. Aujourd'hui, explique Martin Rihs, les maraîchers se spécialisent et ceux qui font les marchés rachètent à leurs voisins ce qui manque à leur assortiment. C'est économiquement rationnel et la proximité est sauve. I

Montagny-la-Ville. Belmont Fruits. Marché de printemps du 31 mars au 2 avril, 026 660 10 91.

### HUMEUR

## Autour d'un plat de crevettes

Le buffet était opulent, les convives fréquentables mais les crevettes... exécrables. Insignifiantes, même pas un goût d'eau salée. Ça arrive même à ceux qui ne lisent pas Proust, un (non) goût peut appeler un souvenir. Littéraire, justement. Dans «Partir», son dernier roman, Tahar Ben Jelloun évoque (c'est une anecdote, pas le sujet du livre) les doigts abîmés, devenus insensibles, des petites filles de Tanger arrachées de l'école pour aller décortiquer des crevettes dans la zone franche. Crevettes pêchées en Thaïlande, traitées aux Pays-Bas, décortiquées au Maroc, mises en boîte on ne sait où et déversées sur le marché européen. Un circuit qui cumule les désastres. Des mers saignées, des fillettes aux doigts perdus, des milliers de kilomètres de va-et-vient et au final un produit dégueulasse. De quoi vous couper l'appétit, de honte. EWI

### J'ACHÈTE MIEUX

## Et à part le chocolat...

Le numéro d'avril de l'organe de la FRC a déjà fait parler de lui en relayant le coup de gueule de la Cotmec (commission Tiers-Monde de l'Eglise catholique de Genève) contre les nouveaux emballages de Frigor. Et à part le chocolat? Pour une fois, *J'achète mieux* tire son chapeau à une pub drôle et pertinente, même si elle incite à jouer: celle de la Loterie romande qui décline les états d'âme des petites boules. Toujours un peu ludique mais plus austère, un dossier sur le coût écologique des voyages. Autrement dit: peut-on être touriste et respectueux de l'environnement? Dans la même optique: que deviennent nos téléphones usés? Tout à fait sérieux, et utile, un tableau comparatif sur les rémunérations des comptes épargne-jeunesse.

Le sujet du mois le plus instructif, et terrifiant, est cependant un diagnostic sur les compagnies pharmaceutiques. On en apprend de belles. Sur les médicaments «me-too» qui sont des copies avant l'ouverture aux génériques; sur les frais de promotion plus élevés que ceux de la recherche; sur les essais impunément biaisés. Le problème est mondial car il semble que nulle part les organes de pharmacovigilance aient vraiment du poids, même si la FDA américaine fait régulièrement retirer des produits du marché. A frémir. EWI

### ÉTAT DES DETTES

# Les sociétés commerciales de gestion de dettes

**Vous avez beaucoup de dettes** et ne savez plus comment faire. Vous essayez de contenter un créancier, et voilà qu'un autre exige le paiement immédiat de sa facture. Ce cauchemar recommence chaque mois.

C'est à ce moment-là que vous voyez l'annonce: «Les dettes vous dépassent? Nous vous aidons rapidement en une seule mensualité personnalisée.» Après réflexion, vous prenez rendez-vous avec la Société commerciale de gestion de dettes. Vous établissez un budget et la liste de vos dettes. Comme vous avez peut-être un peu honte de votre situation financière, vous n'annoncez pas toutes les factures en suspens et vous vous dites que vous pourrez les régler vous-même. A la fin de l'entretien, on vous propose de signer un contrat qui prévoit que vous devez

payer à la Société commerciale de gestion de dettes les frais suivants pour ses honoraires (variables selon la société):

- une taxe d'ouverture de dossier
- une taxe pour chaque créancier
- une taxe proportionnelle au total de vos dettes
- des frais supplémentaires par courrier envoyé

**Le bureau commercial** vous fixera une mensualité qui sera utilisée pour payer ses frais et vos créanciers. En plus de cette mensualité, vous devrez régler les autres créanciers que vous n'avez pas osé déclarer, vos factures courantes et les impôts. Cette solution peut paraître intéressante, mais il faut être prudent avant de la choisir. Quelques vérifications s'imposent:

- contrôler que le budget établi avec la société commerciale correspond bien à votre réalité
- s'assurer que la mensualité proposée sera supportable durant toute la durée du contrat
- inclure toutes les factures en retard dans le contrat
- calculer le coût supplémentaire que représentent les frais et taxes de la société

**Si vous vous êtes engagé** avec une société commerciale et que vous êtes dans l'impossibilité de payer la mensualité fixée, vous avez toujours la possibilité de résilier avec effet immédiat le contrat. Il vous suffit d'envoyer une lettre-signature en invoquant l'article 404 du Code des obligations, sans motif ou justification supplémentaire. En même

temps, vous devez prendre contact avec tous les créanciers avec lesquels le bureau commercial avait pris des arrangements de paiement. Il faudra leur proposer vous-même un nouvel arrangement, pour éviter d'être mis en poursuites. Légalement, vous ne devez payer des frais au bureau commercial que pour les créances que cette société a réglées pour vous et non pas pour le montant total des dettes (ce qui était mentionné dans le contrat). Demandez au bureau commercial un décompte définitif et vérifiez que les frais demandés sont corrects.

CARITAS FRIBOURG, Service gestion de dettes et désendettement

A disposition pour répondre à vos questions: Caritas canton de Fribourg, Gestion de dettes et désendettement, CP 275, 1705 Fribourg dettes.secr@caritas-fr.ch www.dettes.ch

### EN BREF

## DISTINCTION Prix de qualité pour Kambly

Le prix suisse de la qualité Esprit pour la Business Excellence a distingué la biscuiterie Kambly. Entreprise familiale indépendante implantée au cœur de l'Emmental, Kambly en est à la troisième génération. C'est une maison 100% suisse, fidèle à un principe de croissance à long terme et qui autant que faire se peut se fournit dans la région. Une culture d'entreprise qui n'empêche pas d'excellentes affaires. Ses produits vendus dans le monde entier sont témoins que la biscuiterie familiale a su relever le défi des marchés globalisés. EWI