



Vente directe : lorsque l'enthousiasme est couronné de succès

Felix Hauri – La famille Sprecher, de Langwies, commercialise à peu près 80 % de sa viande Natura-Beef en vente directe. Le dépeçage et la valorisation se font directement à la boucherie de la ferme. En publiant son propre livre de cuisine, Kathrin Sprecher réalise un rêve.



Sonnenrüti, le domaine de la Famille Sprecher à Langwies, GR (photo : Kathrin Sprecher).

Dans sa ferme de Langwies, aux Grisons, la famille Sprecher garde 25 vaches allaitantes. La plupart des veaux naissent en hiver, lorsque les bêtes sont à l'étable. L'affouragement d'hiver dure environ 225 jours, la norme en zone de montagne. En été, toutes les bêtes montent à l'alpage. Cela fait plus de 25 ans que la famille Sprecher garde des vaches mères. Et comme Peter Sprecher a aussi appris le métier de boucher, l'appoint produit par la petite boucherie de ferme est le bienvenu. La proximité d'Arosa et de ses touristes constitue un avantage certain pour la vente directe de la viande.

Vente directe

Toute l'année, les Sprecher produisent et transforment eux-mêmes leurs produits. Ils écoulent à peu près 80 % de leurs bêtes en vente directe. C'est toujours avec plaisir qu'ils s'occupent personnellement de leurs nombreux clients. Les métiers d'agriculteur, de boucher et de cuisinière (Kathrin Sprecher est bien connue pour avoir gagné l'édition alémanique du « Dîner à la ferme ») se complètent à merveille. La vente directe, c'est plus de revenu,

mais aussi plus de travail. Cette charge additionnelle, la famille l'assume volontiers, car elle apporte non seulement plus d'argent, mais aussi la satisfaction de contenter des clients très exigeants avec des denrées d'excellente qualité produites sur place.

Pour garantir la qualité hors pair et la bonne réputation de leurs produits, les Sprecher savent qu'ils doivent pouvoir compter sur des partenaires fiables. Peter fait abattre ses bêtes par la boucherie Mark à Schiers, qu'il connaît bien pour y avoir travaillé pendant plusieurs années. Les carcasses y restent une semaine pour maturation. Ensuite, Peter les récupère avec son véhicule frigorifique et les amène dans le local de boucherie de la ferme, où elles sont dépecées et découpées, puis stockées encore deux semaines à une température constante de 0 à 2 degrés. Finalement, la viande est conditionnée selon les désirs du client.

Des clients-partenaires

Les rapports entre les Sprecher et leurs clients sont fondés sur la confiance et la transparence. De nombreux clients achètent

leur viande à la boucherie des Sprecher depuis plus de vingt ans ; Peter sait qu'il vaut mieux soigner les clients fidèles que chercher sans cesse à en recruter de nouveaux. Il s'efforce donc de répondre au mieux à leurs désirs : « Comme nous découpons et conditionnons nous-mêmes, cela ne nous pose pas de problèmes », sourit-il. « Nous faisons volontiers des paquets de 300 g d'émincé ou de trois escalopes », renchérit fièrement la gagnante de la cinquième saison de la très populaire « SF bi de Lüt – Landfrauenküche ».

« Grâce à la vente directe, nous faisons régulièrement la connaissance de personnes qui n'ont rien à voir avec la paysannerie, mais qui respectent et apprécient ce que nous faisons et nous permettent donc de continuer notre activité de mise en valeur de la terre », se réjouit Kathrin. « Il faut bien sûr apprécier le contact avec les gens et toujours réserver bon accueil aux clients, même lorsqu'ils n'arrivent vraiment pas au bon moment », dit-elle en rigolant.

Une viande produite dans le respect de la nature et des animaux

La viande vendue par la famille Sprecher est un produit naturel de très grande qualité. Le client sait combien de

travail et d'enthousiasme sont nécessaires et comprend que les quantités ne sont pas infinies. Plus de 90 % des acheteurs sont des particuliers, des familles de la région ou



Kathrin et Peter Sprecher avec leurs enfants Priska, Esther et Jann (de g. à d.) (photo : Kathrin Sprecher).