

Faites votre choix parmi des milliers d'offres sur iookaz.com



SOULTZ
Metzgerstüwa : des salariés inquiets pour leur avenir

Photo L'Alsace/Bernard Biehler

Page 20



ÉNERGIE
Les constructions passives tiennent salon

Photo L'Alsace/Jean-Frédéric Surdey

Page 23



HANDBALL
Le CCA Rouffach en lice pour les demi-finales de coupe

Photo L'Alsace/Bernard Biehler

Page 23

ARTISANAT

Une reconversion en fumée

Ancien acheteur marée dans un grand groupe et licencié économique, le Guebwillerois François Tavernier vient de démarrer une nouvelle vie : il est désormais artisan fumeur et vend ses produits sur les marchés. Une reconversion qu'il a préparée pendant un an.

Élise Guilloteau

Qui a-t-il de commun entre du thon fumé, une mousseline de foie de lotte au gingembre, du pâté ou du rhum arrangé ? « C'est tout ce que j'aime ! » répond du tac-au-tac François Tavernier, 51 ans et guebwillerois d'adoption. Depuis le début de l'année, il a ouvert son entreprise, le Cellier de Fanch, et propose ses produits et ses préparations sur les marchés de la région.

Jusqu'en novembre 2013, rien ne prédisposait François Tavernier à devenir artisan. Certes, l'homme est généreux et a toujours cuisiné avec plaisir pour la famille et les amis. Il a les papilles en éveil et recherche les accords subtils, les épices qui transformeront un plat. Il s'est aussi confectionné un fumoir artisanal au fond de son jardin pour transformer les pavés de saumon et les camemberts. Mais de là à en faire un métier...

« Ne plus être délocalisé »

« J'ai travaillé chez Pomona pendant plus de 25 ans. J'étais responsable des achats marée », raconte-t-il. Seulement, en 2013, l'entreprise a été « redéployée ». « Je ne perdais pas mon travail ; on me demandait juste de prendre le même poste à Strasbourg... » L'homme fait ses calculs : cela ajoute 2 h 30 de transport à sa journée. « Bien sûr, dans un premier temps, j'ai pris la nouvelle comme on prend une baffe. Puis ça m'a servi



François Tavernier (à gauche) est présent sur le marché de Guebwiller le vendredi matin. Photo L'Alsace/Bernard Biehler

d'aiguillon, je me suis dit que j'allais investir le même temps pour faire quelque chose qui me correspond mieux. »

Sa femme Catherine est immédiatement à ses côtés : « Elle avait vu que ce travail ne me correspondait plus, que j'étais allé au bout, que je devais passer à autre chose. » S'il est toujours passionné par la recherche des meilleurs produits,

François Tavernier regrette le pillage de certaines ressources : « De nombreux poissons arrivent des côtes africaines. Les populations, là-bas, vendent la ressource mais n'en mangent plus. » D'ailleurs, il aime travailler par exemple la julienne : « On a de la ressource en France et c'est presque deux fois moins cher que le saumon. » L'autre point qui ne passe pas, c'est la situation de l'entreprise qu'il quitte : « J'ai été licencié économique alors que l'entreprise était encore tout à fait rentable. »

Il a donc choisi de se mettre à son compte, « pour ne plus être délocalisé » : « Parmi mes collègues, je suis le seul à avoir choisi cette voie. Dans le cadre de la cellule de reclassement, j'ai pu bénéficier d'un accompagnement personnalisé », se réjouit-il. Il a également préparé son installation avec la Chambre de Métiers d'Alsace. Son projet ? Travailler les produits qu'il connaît et dont il peut garantir l'origine et la qualité puis les vendre sur les marchés.

Transformer des produits frais, que ce soit du poisson, des encornets ou du porc, nécessite quelques précautions. « J'ai pris rendez-vous avec le responsable des services vétérinaires à Colmar. Depuis la nouvelle loi, on n'a plus d'obligation de moyens mais de résultats. Il m'a dit : "Faites comme vous voulez mais ne sortez pas des clous !" » François Tavernier a donc converti son garage à vélo en laboratoire, installant des bacs de plonge, un égout au sol, une table de préparation de poisson réfrigérante... Quand à la cabane au fond du jardin, elle a, elle aussi, été entièrement refaite, accueillant désormais un fumoir en inox, les stérilisateurs, des bocaux vides, le matériel pour mettre sous vide... Ces travaux et l'achat de sa remorque réfrigérée lui ont coûté quelque 17 000 €.

Côté formation, il n'a rien laissé au hasard. « Être artisan fumeur nécessite une qualification. Il fallait que je devienne poissonnier », souligne-t-il. Ses 25 ans d'expérience

dans le domaine, ajoutés à son BTS Transformation, distribution et commercialisation des produits agricoles obtenu à Rouffach, lui ont permis de décrocher le titre. Trois formations suivront : la première était consacrée à l'installation de qualité, la deuxième au permis d'exploitation (indispensable pour ceux qui travaillent et vendent de l'alcool) et la troisième à l'hygiène. Toujours dans les mêmes moments, il a réfléchi aux contenants (la taille et le poids des bocaux ont leur importance) ainsi qu'aux étiquettes. Quant au logo du Cellier, il a été réalisé par Francis Hungler.

Des produits de caractère

« De novembre 2013 à fin 2014, j'étais à la maison. J'ai eu le temps de tout mettre en place. En un sens, c'était une période frustrante car je ne produisais rien. Mais il faut ce temps pour bien démarrer », reconnaît aujourd'hui l'artisan. L'entreprise a officiellement ouvert ses portes le 5 janvier et François Tavernier s'est installé pour la première fois sur un marché le jeudi 15 janvier, à Wittelsheim. « Ce qui est bien, l'hiver, c'est qu'il y a de la place sur les marchés. C'est plus simple pour prendre ses marques, se faire connaître. » Par ailleurs, les gens, s'ils ont vite froid, sont aussi

moins sollicités. « Ils viennent assez facilement tester mes produits. » Il découvre aussi la solidarité entre commerçants ambulants. « La première fois, je n'avais pas le bon câble pour brancher ma remorque. Un autre commerçant m'en a prêté un... »

Ce premier mois s'est plutôt bien passé, avec des retours prometteurs. « J'ai des produits de caractère, qui me ressemblent. Dès lors que je prends le temps avec les clients, ça se passe bien », assure-t-il. Sa passion et sa connaissance des produits y sont pour beaucoup. « Samedi, à Colmar, 6 clients revenaient pour la deuxième ou la troisième fois », note-t-il. Pour l'heure, il dépasse son prévisionnel, qui était très raisonnable. « Pour pouvoir réussir, il faut prévoir. Et ça, je sais faire », assure-t-il. Sa volonté est de développer son activité, certes, mais de rester à dimension humaine.

« Ma plus grosse surprise, c'est le temps investi. On m'avait prévenu mais je n'imaginais pas. Pour assurer mes productions, les marchés, la comptabilité, je travaille presque 7 jours sur 7, de 6 h du matin à minuit parfois. » Quand on aime, on ne compte pas, surtout quand de nouvelles idées de recettes surgissent...

Les détails du Cellier

Les produits

Au Cellier de Fanch, on trouve :
- une gamme de produits fumés (saumon, thon, espadon... mais aussi des camemberts et des chèvres) ;
- des filets de harengs Matjes aux légumes crus, sa meilleure vente ;
- des conserves à base d'encornet, pour l'apéro ou en plat cuisiné ;
- un pâté de « goret » traditionnel bourguignon et des variantes ;
- du foie de lotte au naturel, au coing, en mousseline... ;
- des rhums arrangés.

Où les trouver

François Tavernier est sur les marchés de Sélestat (mardis), Riedisheim (mercredis pairs), Soultz

(mercredis impairs), Wittelsheim (jeudis), Guebwiller (vendredis), Colmar Saint-Joseph (samedi). Il participe aussi au marché à la ferme, chez Brun, à Blodelsheim, le dernier vendredi du mois, de 16 h à 19 h.

François Tavernier organise aussi, sur demande, des soirées dégustation.

Dépôts

- Restaurant Les pti' plats de Jicé, à Thann.
- Boutique Natur'Ailes, à Guebwiller.

Contact

Cellier de Fanch, François Tavernier, Tél. 06.75.43.87.57. Mail : cellierdefanch@gmail.com

Des produits bio ou locaux

« Quand je le peux, je privilégie des approvisionnements locaux ou bio », assure François Tavernier, à la tête du Cellier de Fanch. Pour les poissons, il a conservé les bonnes adresses de l'époque à laquelle il était acheteur. « Pour le porc, je me fournis à Soultz. Les bêtes sont abattues à Cernay et j'ai un partenariat avec un boucher local », précise-t-il. Pour les légumes, il lui faut surtout des oignons, des carottes, du poireau... « Là aussi, je travaille avec un grossiste local. J'aimerais également voir avec Olivier Gutleben, de l'AMAP Framboises et Doryphores. » Les fruits et le sucre pour ses rhums arrangés sont bio. « Il y a des boutiques tout près », rappelle-t-il. Quant au sel, « j'ai rencontré un producteur de Guérande en faisant le marché de Noël de Montbéliard. Avec lui, j'ai fait du troc », sourit-il.

IL N'A JAMAIS ÉTÉ AUSSI FACILE DE S'OFFRIR UNE RENAULT

EASY PACK

AVEC ENTRETIEN
AVEC GARANTIE
AVEC ASSISTANCE

SANS APPORT
SANS CONDITION

RENAULT MULHOUSE
1, RUE DE SAUSHEIM - ILLZACH - TÉL. 03 89 36 22 22
ET SON RÉSEAU D'AGENTS PARTICIPANTS

Nouvelle Hyundai i20

Série spéciale de lancement à Location Longue Durée sur 49 mois et 40 000 km

149 €/mois⁽¹⁾
SANS APPORT
ET SANS CONDITION⁽²⁾

À découvrir sur Hyundai.fr

Consommations mixtes de la gamme Hyundai i20 (l/100km) : de 3,8 à 5,5. Émissions de CO₂ (g/km) : 99 à 127.

(1) Location longue durée 49 mois et 40 000 km pour une Hyundai i20 1.2 84 Edition #1 neuve : 49 loyers mensuels à 149 € (hors assurances facultatives et prestations). (2) Offre réservée aux particuliers, valable jusqu'au 31/03/2015 dans le réseau participant et sous réserve d'acceptation du dossier par Hyundai France Finance, département S&AS au capital de 100 000 000 € - 69 avenue de Flandre - 59700 Marcq-en-Baroeul - SIREN 491 411 542 RCS Lille métropole. Modèle présenté : Hyundai i20 1.2 84 Creative avec Premium Pack - 49 loyers de 219 € (hors assurances facultatives et prestations). *Ouverture le dimanche selon autorisation préfectorale.

HYUNDAI MULHOUSE - Rue de Thann
Tél. 03 89 33 35 62

Groupe-Andreani.com
Distribution automobile multimarque