

Zeitschrift: Le messenger suisse : revue des communautés suisses de langue française
Herausgeber: Le messenger suisse
Band: 36 (1990)
Heft: 14

Artikel: Brève rencontre
Autor: Bruhin, Francine
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-848204>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 24.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

BREVE RENCONTRE

par Francine Bruhin

Comment fonctionne Emmental SA ? D'abord, il faut visiter Rungis et commencer par la Marée. « C'est joli, la Marée ! ». Alors, va pour la « Marée » !



La halle
de la
Marée

Rungis. 6 h 20 du matin, le pavillon des poissonniers. Les grossistes commencent déjà à plier bagage. Pour eux, la journée est bientôt finie : tout se joue en effet entre minuit et 7 h du matin. A mon étonnement, l'ambiance est calme, peut-être trop ? Une impression que je ressentirai dans les autres secteurs de vente, par la suite.

On range, on nettoie. A grands coups de jet. Il reste encore pas mal de marchandises, homards invendus gigotant dans leur caisse, congros flasques enroulés dans des boîtes en polystyrène... Nostalgie : « Il y a quelques années encore, les emballages étaient en bois. Aujourd'hui, seules les bourriches d'huîtres le sont encore » me dit M. Strebel.

On demande à un vendeur planté là, au milieu de caisses de rougets, si la vente a été bonne « non, le marché est calme. On vend surtout des poissons bleus*, parce qu'ils sont les moins chers, et quelques « hauts de gamme » aux restaurants parisiens ».

Le pavillon de la volaille. Le plus esthétique, d'après M. Strebel, avec sa charpente apparente en bois. Le plus « confortable » aussi : sa buvette est située au beau milieu de la halle. Pas besoin de courir pour aller boire le petit noir qui réchauffe. Car il fait froid, à Rungis. Conservation des aliments oblige : c'est le royaume des courants d'air. Peu d'acheteurs, là aussi. Les vendeurs discutent au milieu d'une débauche de poulets d'origines diverses, de cailles à la peau rosée, de chevreaux entiers. Juste à côté, la boucherie. Blanche et rouge. Blanches, les blouses des grossistes, rouges les pièces de bœuf, porcs et autres chèvres, suspendues. Malgré une organisation plus poussée qu'ailleurs, (une seule caisse centrale pour toute la halle, un unique système d'étiquetage pour toutes les pièces de boucherie), malgré toute cette efficacité donc, là non plus les acheteurs ne se pressent pas. Toujours la même réponse : « non, le marché est calme ». Un grand panneau d'affichage l'indique : la veille, presque la moitié des arrivages n'a pas été vendue.

Et le fromage, dans tout cela ? M. Strebel : « des trois pavillons du début, il n'en reste réellement plus que deux. des grossistes en produits laitiers ont disparu du fait de la restructuration de la profession. Actuellement, la situation semble s'être stabilisée. Depuis 1969, date de la création du marché de Rungis, certains

clients ont perdu l'habitude de venir s'approvisionner ici. Parce que les petits détaillants (épiceries) n'existent quasiment plus. Heureusement, il y a toujours une catégorie de détaillants traditionnels (crémeries spécialisées), très exigeants sur la qualité, venant faire leur choix dans les halles de Rungis. Par contre, certaines grandes surfaces plus préoccupées des prix préfèrent acheter directement auprès de certains producteurs qui, eux-mêmes, se trouvent maintenant en place par filiales interposées sur le dit marché ».



Les produits
laitiers
et
avicoles

Pendant que nous nous rendons dans le dernier pavillon, M. Strebel me raconte le difficile parcours d'Emmental SA.

« Jusqu'à l'ouverture de Rungis en 1969, Emmental SA comptait cinquante employés en France**. Vingt à Paris, vingt à Pontarlier (où l'entreprise possédait des caves d'affinage) et une dizaine de représentants. Le fonds de commerce à Paris a été vendu, Emmental SA devenant uniquement un bureau de vente. Ce fut une période extrêmement difficile, parce qu'il fallait licencier des gens qui travaillaient avec nous, souvent depuis longtemps. Restait le problème de Pontarlier. Le magasin de Paris n'existait plus et c'était lui qui assurait 75 % des ventes des produits livrés par Pontarlier. C'était aussi le début des grandes entreprises en France, beaucoup plus concurrentielles qu'une entreprise moyenne qui avait, elle, vieilli trop vite. Surtout, son activité principale étant l'affinage et la vente de fromages français, elle était condamnée à brève échéance, puisqu'incapable de faire face à cette concurrence très forte. Pour survivre, Emmental SA dut également se séparer de la structure de Pontarlier, qu'elle vendit en 1982 à Jura Comté (qui reprit les deux tiers du personnel).

L'installation à Rungis a donc coïncidé avec une longue et douloureuse période d'adaptation à une nouvelle situation. Changement de statut, changement de clientèle (plus de vente aux détaillants) ; d'intermédiaire, Emmental SA devenait importateur : il fallait encore le faire admettre aux ex-collègues de Rungis. Nous devenions en effet fournisseur et non plus concurrent. Cela veut dire qu'il fallait amener les grossistes à changer d'habitude. J'ai dû, moi aussi, changer toutes les habitudes et les méthodes de travail. J'ai entamé une tournée en France pour y étudier, région par région, les marchés. Aujourd'hui, les mentalités ont changé et Emmental SA connaît un développement certain. Le bureau parisien fournit directement les acheteurs et, en évitant Pontarlier (où la marchandise en prove-

nance de Suisse était déchargée puis rechargée pour Paris), on gagne un temps considérable. Une livraison par semaine, assurée par les Produits Laitiers de Lausanne jusqu'en septembre dernier, depuis par un transporteur franc-comtois.



La prochaine étape : le direct avec la distribution. Le chargement serait fait à Zollikofen, la livraison, immédiate sur les plate-formes des distributeurs.

Cela posera alors un nouveau problème, puisqu'actuellement, les pré-emballeurs en France sont protégés (politique nécessaire si on voulait les attirer et les motiver), au détriment des prestataires de même service en Suisse. Alors qu'en Italie, par exemple, on vit une situation inverse : le fromage pré-emballé vendu là-bas a été pré-emballé en Suisse. Et j'ai des clients français qui n'acceptent la marchandise uniquement que si elle a été pré-emballée... en Suisse ! »

Nouvelles exigences du marché. L'un veut des moitiés de meules seulement, l'autre des quarts, la troisième exigera des blocs...

Les Hollandais jouent et gagnent en inventant la mini meule.

* Les poissons « bleus » : sardines, maquereaux, etc...

** Actuellement, Emmental SA France emploie trois personnes : le directeur, M. Strebel, une comptable et une secrétaire.

Plus pratique, plus légère, elle trouve sans peine sa place sur l'étalage. Cela peut paraître anodin, mais ne l'est pas réellement. L'histoire d'Emmental SA (qui existe depuis 1913 en France) se confond avec l'histoire en général du commerce, celui de Rungis, en particulier. Il fallut comprendre, admettre que, pour survivre dans un marché saturé, il fallait être différent, proposer ce que l'on ne trouve pas ailleurs, il fallait être régulier, livrer toujours un produit d'identique qualité, et comprendre ce qui allait avoir du succès. « Il faut constamment se tenir à l'écoute et s'informer sur tout ce qui paraît, tout ce qui change, poursuit M. Strebel. Je vais régulièrement dans les grandes surfaces pour voir quels sont les produits vendus, comment et sous quelles formes. Je lis aussi, énormément, tout ce qui, de près ou de loin, touche aux produits laitiers. Car mon rôle ici est de vendre en France les produits d'Emmental SA et aussi d'informer le siège à Zollikofen. Et parfois tenter de les convaincre de changer d'habitude. En France, le marché est extrêmement difficile. Beaucoup de nouveaux produits ont été introduits, produits qui ont grignoté notre espace. Nous devons réagir, devancer nos concurrents industriels qui possèdent eux d'énormes moyens ». Référence directe aux paroles d'un des grossistes de Rungis, M. Zurcher, qui craint une lente disparition des petits et moyens producteurs au profit d'une demi douzaine d'industriels qui se partageront le marché européen. Disparition des petits producteurs (donc d'une certaine tradition), disparition des détaillants... Extension de la grande distribution et vente de produits standards sans surprise ? Je laisse à M. Zurcher le mot de la fin : « lorsque ces industriels comprendront qu'une certaine partie des consommateurs attend plus de qualité, ils embaucheront quelques jeunes qui fabriqueront à nouveau des produits de haute qualité et avec un goût de terroir... »

Le plus grand marché du monde :

Le M.I.N. de Rungis est le plus important marché du monde de la distribution alimentaire. Il est composé de cinq grands secteurs d'activités réunissant huit cent soixante quatorze grossistes-vendeurs répartis comme suit :

Fruits et légumes : 296 - Marée et huîtres : 106 - Fleurs coupées : 208 - Produits laitiers : 79 - Produits carnés : 138 - Pluri-valents : 47

Les 788 producteurs de l'Ile-de-France et des départements limitrophes également présents à Rungis sont pour 540 d'entre eux des horticulteurs et pour 248 des maraîchers.

Par ailleurs, les grossistes bénéficient de l'aide de 253 entreprises de services divers assurant le transport, la manutention, le courtage et les livraisons.

La place de Rungis dans la consommation de l'Ile-de-France : les marchandises de Rungis représentent 80 % des produits

frais venus de la mer, 65 % des fruits et légumes, 55 % des produits carnés et 50 % des volailles.



Vue aérienne
M.I.N. Paris-Rungis

FLAN AU SBRINZ

Relativement long, bon marché, pour 4 personnes

2 œufs, 1 jaune d'œuf, 100 g de sbrinz fraîchement râpé, 1 dl de crème, une pincée de muscade et une de poivre.

Beurre pour les petits moules.

Sauce au persil :

1 petit bouquet de persil, 1 dl de crème double, sel, jus de citron.

Réduire en purée fine au fouet électrique ou au mixer tous les ingrédients du flan jusqu'à obtention d'une masse homogène. Verser cette masse dans quatre petits moules-portions. Les laisser mijoter 45-60 minutes dans un bain-marie, jusqu'à ce que la masse ait pris (on peut aussi le faire au four à 180 °C). Pendant ce temps, blanchir le persil dans de l'eau salée, le retirer à l'eau froide. Le mettre dans le mixer, ajouter la crème double et réduire en purée fine. Saler et assaisonner au jus de citron. Sortir les flans du bain-marie, laisser refroidir quelque peu et démouler délicatement. Les napper d'un peu de sauce au persil et les servir tièdes.