

Gastronomie et circuit court : un pari d'aujourd'hui

La consommation locale a la cote chez les particuliers, mais pas que. Les producteurs sont de plus en plus nombreux à collaborer avec les restaurateurs près de chez eux.

Charlotte Van Breusegem

Pour l'HoReCa, le local est un enjeu actuel qui se justifie de plusieurs façons. Tout d'abord, il s'agit de soutenir les producteurs près de chez soi dans une logique environnementale et sociale plus légitime que jamais. Ensuite, s'approvisionner chez les producteurs locaux et revenir à l'essentiel, c'est paradoxalement permettre au secteur de se réinventer. Pour Luc Marchal, Vice-Président de la Fédération HoReCa Wallonie, de nombreux producteurs parviennent aujourd'hui à assurer des stocks suffisants aux restaurateurs, et donc une collaboration reine des deux côtés.

Ils sont nombreux aujourd'hui à revoir leur modèle économique pour avoir plus d'emprise sur tout le circuit de production.

En vendant leurs produits à la ferme ou dans leurs propres points de vente, les agriculteurs sont en mesure d'aller au-devant de la pression financière des négociants et des autres maillons intermédiaires.

Les restaurateurs sont alors plus facilement en mesure de travailler avec des produits locaux pour mettre en valeur un savoir-faire de qualité et authentique.

BISTROT DE TERROIR

En collaboration avec l'Apaq-W, la Fédération HoReCa Wallonie a développé le concept « Bistrot de terroir », un label d'identification attribué aux cafés ou aux débits de boisson de Wallonie qui mettent en valeur les producteurs locaux.

Un gage de qualité qui n'est cependant pas distribué à n'importe qui : « Il faut que l'établissement intègre au moins 10 produits de producteurs dans sa carte. Cuisiner un repas local ne suffit pas ! »



Charlotte Van Breusegem

Sébastien Geens est un jeune agriculteur basé à Villers-les-Heest, dans le Namurois. Avec son frère, il a créé la coopérative locale « Les fermes de chez nous » qui leur permet de vendre leur viande, leurs fruits, leurs légumes et d'autres produits locaux à moins de 5 km de la ferme familiale.

Alors que Sébastien vendait autrefois ses animaux à un négociant sans savoir où la viande serait ensuite distribuée, le jeune éleveur fait dorénavant passer l'entièreté de sa production bovine par son propre point de vente : la « Boucherie Originelle ». Depuis cette boucherie, certains restaurateurs ainsi qu'un traiteur dans un rayon d'une quinzaine de kilomètres sont aussi desservis.

Une manière pour Sébastien d'obtenir une reconnaissance de la qualité de ses produits, mais aussi de voir ce que les chefs peuvent en faire : « Si les restaurants choisissent de travailler avec nous, c'est que ce qu'on leur propose est bon ! »

L'agriculteur découvre toujours avec beaucoup de plaisir comment les chefs locaux peuvent mettre en valeur un produit développé avec tant de soin : « Il y a un esprit créatif incroya-

ble de la part des chefs. C'est fascinant de voir comment certains font des boulettes avec de la blanquette de veau, ce à quoi on aurait jamais pensé en tant que producteur ».

Se reconnecter au consommateur

En passant par des restaurateurs, Sébastien découvre aussi le plaisir de faire connaître plus facilement sa viande au grand public. Le nombre d'étapes entre le producteur primaire et l'assiette se réduisant fortement, il devient plus facile pour les clients d'identifier la viande d'un producteur spécifique et donc la marque d'une qualité authentique. Certains clients choisissent alors leur restaurant selon que le chef travaille avec la viande de Sébastien, ou non.

Pour l'éleveur, cette reconnaissance n'a pas de prix, dans un contexte où le travail de ceux qui nous nourrissent

« Si les restaurants choisissent de travailler avec nous, c'est que ce qu'on leur propose est bon ! »

n'est pas toujours apprécié à sa juste valeur.

Un pari gagnant

Xavier Jeunejean, cofondateur de l'entreprise « Oh Chef », organise des expériences culinaires à domicile ou en entreprise depuis 2014. Parmi les chefs avec lesquels Xavier travaille, ils sont de plus en plus nombreux à promouvoir le local dans les menus qu'ils proposent. De la même manière, les clients sont de plus en plus nombreux à porter de l'importance à la provenance des aliments cuisinés. La gastronomie locale est alors devenue une évidence pour Xavier et ses associés qui proposent aujourd'hui un maximum de produits locaux sur les différents événements qu'ils organisent.

Les chefs partenaires, à la base pas toujours sensibilisés à ces questions, font maintenant un constat univoque : cuisiner local, c'est tout simplement meilleur. Ils sont de plus en plus nombreux à chercher des producteurs autour d'eux et dans la région où les différents événements sont organisés pour proposer une expérience culinaire toujours plus qualitative aux clients.