

En mode local



Chaque semaine, en collaboration avec l'Apac-W, l'Agence wallonne de promotion d'une agriculture de qualité, « Le Soir » accompagne les consommateurs pour comprendre les enjeux d'une production agricole proche. Cette semaine : les liens entre les restaurateurs et les producteurs locaux.

6/8

HORECA

EN MODE
LOCAL

Le resto, vitrine du savoir-faire des producteurs locaux

Certains chefs érigent leur établissement en véritables vitrines du savoir-faire des agriculteurs d'ici. Mais leur collaboration nécessite encore des améliorations.

PAULINE MARTIAL

L'entrechoquement des verres et le tintement des couverts sur les assiettes ont laissé place au silence dans la salle du Noir Bonnet à Sirault (Saint-Ghislain), dans le Hainaut. Reconfinement oblige, la porte du restaurant reste close. Mais, en cuisine, les fourneaux ont repris vie, le temps de mitonner les plats destinés à l'espace traiteur de l'épicerie attenante à l'établissement. Au menu : hachis parmentier, vol-au-vent ou encore chicons au gratin... Une carte plus simple qu'à l'habitude mais toujours dans un esprit 100 % local.

« Autrefois, c'était une pizzeria qui appartenait à mes parents », retrace Alicia Rossi, la propriétaire du Noir Bonnet. « Lorsque nous avons repris le restaurant avec mon compagnon (Ismaël Badouh, NDLR), nous ne savions pas encore exactement ce qu'on souhaitait en faire. Mais une chose était certaine : nous voulions miser sur le local. Au début, nous proposons des pâtes et des pizzas. Puis nous avons fait évoluer les lieux vers un restaurant brasserie. Nous avons finalement revisité notre carte début 2020 pour proposer une cuisine plus fine. Nous sommes alors passés de 120 à 36 couverts, en réservant une partie du bâtiment à une épicerie locale pour permettre à nos clients d'acheter tous les produits locaux qui composent nos plats, directement au restaurant, au même prix que celui fixé par les producteurs. »

Il faut dire que pour s'approvisionner et dénicher les meilleurs produits, les propriétaires, Alicia et Ismaël, n'hésitent pas à parcourir des kilomètres. « Nous travaillons avec près de 180 artisans et fermes belges en vente directe. Nous utilisons les légumes et les aromates de notre jardin. Mais pour le reste, nous allons à la rencontre des producteurs pour chacun des produits dont nous avons besoin. Tous ne livrent pas, c'est pourquoi nous devons parfois faire 50 kilomètres, voire plus, pour obtenir une marchandise », confie Alicia Rossi.

Légumes sur mesure

Autre établissement, autre cuisine, mais toujours avec cette volonté de mettre le local à l'honneur : le restaurant gastronomique l'Atelier de Bossimé, situé à Loyers, en province de Namur, mise sur le circuit court et fonctionne sur la base des valeurs qui coulent dans les veines de son chef, Ludovic Vanackere. « Je suis fils d'agriculteur », explique-t-il. « Lorsque j'ai décidé d'ouvrir mon restaurant il y a dix ans dans la ferme familiale, il m'est apparu évident que je devais cuisiner des produits locaux pour mettre en lumière, à travers mes plats, le savoir-faire des artisans de la région. Cela fait partie de mon ADN. Mais c'était un pari car cela allait à l'encontre de ce qui se pratiquait dans la gastronomie à l'époque, alors très marquée par des sa-



Aux fourneaux du Noir Bonnet, Alicia Rossi et Ismaël Badouh ont lancé une épicerie attenante au restaurant pour permettre à leurs clients d'acheter les produits locaux qui composent les plats au menu. © PIERRE-VIVS THÉNIPONT.

« Le métier de restaurateur est plus médiatisé que le nôtre »

Les restaurants et les traiteurs représentent 10 % du chiffre d'affaires de Sébastien Geens, cofondateur de la boucherie Originelle, à Émines, dans le Namurois. Dans l'étal de son commerce, il propose de la viande issue de sa ferme ainsi que celle de la ferme Tilmant, située dans le même village. L'intérêt de collaborer avec des restaurateurs de la région ? La visibilité. « Le métier de restaurateur est plus médiatisé que le nôtre », explique Sébastien Geens. « Travailler avec l'horeca nous permet donc de mettre en valeur nos produits. C'est fascinant de découvrir ce qu'ils en font. Et puis ils renseignent notre nom dans le menu, ce qui nous amène des clients en provenance directe des restaurants. »

Pour autant, fournir le secteur horeca n'a parfois rien d'une partie de plaisir. « Ce ne sont pas des clients avec qui il est forcément évident de travailler. Ils ont leurs habitudes et il faut être très réactif pour pouvoir leur fournir un produit en temps et en heure, le tout dans la quantité demandée. Il s'agit souvent de gros volumes. Du coup, il faut pouvoir anticiper au risque de ne plus avoir de marchandises à vendre dans l'étal pour les particuliers. Malgré tout, le travail en vaut la peine », reconnaît l'agriculteur. P.A.M.L.

veurs asiatiques. »

Parmi les plats proposés à la carte de l'Atelier de Bossimé, il n'y a pas de denrées du bout du monde, en tout cas pas dans la composition principale des mets. Quelques épices indispensables viennent bien sûr d'au-delà de nos frontières mais sont soigneusement sélectionnées. Pour le reste, Ludovic Vanackere prend la direction du jardin de son restaurant.

Chaque producteur local fait l'objet d'un audit évaluant la qualité des produits, la proximité avec le restaurant, mais aussi la transparence sociale de l'entreprise ainsi que sa durabilité.

« Cela fait cinq ans maintenant que nous disposons de notre propre jardin maraîcher d'environ un hectare. Nous y cultivons des aromates ainsi que 45 variétés de légumes », détaille le chef du restaurant namurois. « Ça nous permet de créer des produits aux calibres et à la qualité que l'on recherche dans notre cuisine. Pour ce qu'on ne produit pas nous-mêmes ou en suffisance, on se dirige vers des maraîchers spécialisés. C'est notamment le cas pour les asperges, qui viennent de Jurbise, ou encore des fraises de Wépion. »

Amener les producteurs au resto

Que ce soit pour les légumes, la viande, le vin ou les produits laitiers, les producteurs locaux qui fournissent l'Atelier de Bossimé sont loin d'être choisis au hasard. Chacun d'entre eux fait l'objet d'un audit évaluant la qualité des produits, la proximité avec le restaurant, mais aussi la transparence sociale de l'entreprise ainsi que sa durabilité. « Au terme de ce processus, on établit des partenariats durables dans le temps et on fixe des quantités moyennes de manière à ce que chacun puisse s'organiser de son côté », précise Ludovic Vanackere.

La proximité avec les producteurs permet une livraison directe au restaurant. Le chef de l'Atelier de Bossimé va cependant encore plus loin dans sa démarche en proposant un incubateur d'artisans locaux, offrant ainsi des infrastructures aux producteurs qui en manqueraient pour se lancer. Il amène ainsi directement les produits locaux au restaurant.

Le local est accessible à tous les restaurateurs, tant Alicia que Ludovic en sont intimement convaincus. Une réelle volonté doit cependant insuffler une telle démarche. « C'est clair qu'écarter les fermes et exploitations locales est plus contraignant que d'aller se fournir entièrement chez un seul et même grossiste. Il faut aussi parfois accepter de faire une marge moins importante. Mais en termes de rapport qualité/prix, il n'y a pas photo avec les produits locaux », estime Alicia Rossi. « Cela fait aussi partie intégrante du métier qu'on a choisi. Pour cuisiner un bon plat, il faut avant tout choisir des bons produits, puis être créatif et composer son menu avec les produits disponibles », ajoute pour sa part Ludovic Vanackere.

Ce qui freine encore à l'heure actuelle certains restaurateurs à se fournir en produits locaux ? « C'est leur distribution », considère Ludovic Vanackere. « Encore trop peu de restaurateurs sont prêts à se rendre de producteur en producteur pour obtenir leurs marchandises comme nous le faisons. Peut-être qu'une meilleure organisation de la distribution de ces produits à destination de l'horeca, par la création d'entreprises dédiées à ce but précis, pourrait les aider à faire le premier pas. » Une idée en plus : celle de créer un marché matinal destiné aux professionnels du secteur, à l'image d'une « criée » dédiée au local. Les idées ne manquent pas de germer dans l'esprit des restaurateurs. Mais pour en encourager d'autres à leur emboîter le pas, des progrès en termes de logistique semblent encore devoir être réalisés.

Des initiatives pour rapprocher chefs et agriculteurs

Selon la Fédération horeca Wallonie, le secteur doit plus que jamais occuper une place centrale dans la mise en valeur du savoir-faire des artisans et producteurs locaux. « Cette mise en valeur est d'autant plus importante aujourd'hui au vu de la crise que nous sommes en train de vivre », estime Luc Marchal, son vice-président. « Ces liens entre restaurateurs et artisans permettront peut-être, aux uns comme aux autres, de se relever après celle-ci. »

Un avis que partage Jean-Luc Pigneur, cofondateur du groupement Génération W, un collectif de chefs désireux de faire découvrir le noyau culinaire wallon et son maillage riche de producteurs et d'artisans. « L'horeca joue un rôle primordial dans la mise en valeur des produits locaux. C'est la raison pour laquelle nous avons créé ce groupement en 2013. Nous sommes aujourd'hui 23 chefs à avoir signé une charte par laquelle nous nous engageons à mettre en valeur notre patrimoine culinaire et ceux qui y contribuent. Les chefs gastronomiques doivent montrer l'exemple en donnant l'envie aux autres restaurateurs ainsi qu'aux particuliers de cuisiner local. »

D'autres initiatives s'attachent à encourager les restaurateurs et autres traiteurs à suivre le mouvement, à l'image du label Bistrot de terroir, pensé par la Fédération horeca Wallonie en collaboration avec l'Apac-W.

« Cela fait une dizaine d'années qu'il existe. Il est attribué aux cafés et débits de boissons wallons qui intègrent au moins dix produits locaux dans leur carte », explique Luc Marchal. « Nous sommes cependant conscients que cela ne suffit pas et qu'il y a encore du chemin à parcourir pour faciliter les liens entre restaurateurs et producteurs. C'est une réflexion que nous souhaitons mener dans les mois à venir. Même si l'on constate une professionnalisation progressive des producteurs dans le but de répondre aux attentes de l'horeca, l'organisation de la distribution de leurs produits demeure souvent encore problématique pour le secteur. » P.A.M.L.