



Près du terroir, loin du supermarché

Le constat est simple: aujourd'hui, le pouvoir de négociation des producteurs face à la grande distribution s'affaiblit. Des alternatives doivent donc s'imposer, et parmi elles, l'une sonne comme un retour aux sources: privilégier les produits locaux. *«Il faut recréer un lien entre les producteurs et les consommateurs. En bref, favoriser les circuits courts»,* appelle le président du conseil de filière Grandes cultures (CFGCW), Jean-Pierre Destain.

Cette piste, de nombreux entrepreneurs et agriculteurs wallons l'empruntent déjà. C'est le cas d'Emmanuel Lange, qui exploite des champs de colza du côté de Ciney. Après s'être détourné des biocarburants, l'agriculteur décline son huile de colza en une gamme variée, présente chez des détaillants spécialisés. *«Aujourd'hui, je produis un total annuel de 300.000 litres d'huile, dont 22% sont destinés à l'alimentation.»* Et d'ici deux ans, Emmanuel Lange compte sur l'aspect sain de ce produit pour dédier toute sa production à l'alimentaire. De son côté, Emmanuel François est responsable des Moulins de Statte, près de Huy. Avec la Fédération des boulangers francophones, il a lancé le pari du pain Bayard, dont le blé répond à une liste de critères en termes sanitaires et gustatifs. Les boulangers qui souhaitent vendre ce produit s'associent à la charte Bayard, et ils sont aujourd'hui une centaine en Wallonie. *«Les boulangers sont intéressés par ce projet car ils ont la certitude que le produit ne se retrouvera pas dans la grande distribution»,* argumente Emmanuel François.

Autre arme face aux géants: jouer la carte du produit de niche. C'est ce qu'a fait Marc-Antoine De Mees en reprenant la brasserie Brunehaut, au sud de Tournai. Concrètement, il a repositionné sa gamme, histoire de se démarquer dans *«des marchés où l'artisanat a encore une valeur»,* explique-t-il. Ses armes sont une bière d'Abbaye (la Saint-Martin), et une autre bio et sans gluten. *«Notre but est de trouver des niches de produits où les grands joueurs ne peuvent pas aller.»*

Reste que certains mets artisanaux suscitent une curiosité telle qu'une part atterrit dans la grande distribution. C'est le cas du Belgian Owl, le whisky 100% belge fabriqué en Hesbaye. Son producteur Etienne Bouillon est formel: *«Certaines personnes ne peuvent se déplacer chez un caviste.»* Résultat: 10 à 15% de sa production sont livrés à Colruyt, tandis que le reste est commercialisé dans des épiceries fines et des magasins spécialisés. *«Je garde aussi 5% pour l'export.»* On n'est jamais trop prudent.