

MOUSCRON

Un hall du terroir, soutien du circuit court



À Mouscron, un hall du terroir offre une belle vitrine aux producteurs locaux et une facilité aux consommateurs pour favoriser le circuit court.

Cela fait un peu plus d'un mois que le hall du terroir a ouvert ses portes à la rue de la Vellerie à Mouscron. Et, le moins que l'on puisse dire est qu'il était attendu ! « Le jour de l'inauguration, de nombreuses personnes se sont déjà présentées avec leurs sacs pour faire les courses, sourit Soraya Doraï, coordinatrice. Après la phase de curiosité et de découverte, nous entrons actuellement dans celle de fidélisation. Nous voyons que le concept plaît car nous avons en moyenne entre 50 et 70 clients par demi-journée d'ouverture (mercredi après-midi et samedi matin) ! » Pour l'échevine de l'Environnement, Ann Cloet, il y a encore moyen d'attirer un public plus large. « Pour le moment, les clients semblent déjà être, avant de



ÉdA - 40398837432

franchir la porte, dans une démarche de consommation réfléchie ; le hall leur facilite cette initiative en regroupant les produits de différents producteurs sur un même lieu... Par contre, je pense que le défi à venir est d'essayer d'attirer une frange de la population moins encline à cet état d'esprit, en lui expliquant l'intérêt d'acheter en circuit court et de réfléchir à sa consommation, à sa qualité de vie, à son bien-être. »

Une aubaine pour les producteurs

Produits frais, pains, fruits et légumes, fromages et produits laitiers, boissons et cafés... Face au succès du lieu, de nouveaux producteurs se sont montrés intéressés par l'initiative. « Le bouche-à-oreille fonctionne bien et les retours des producteurs sont vraiment positifs, complète Soraya Doraï. Certains envisagent même de planter da-

vantage de fruits et légumes pour pouvoir répondre à la demande ! En allant chercher nous-mêmes les marchandises, et en la proposant à la vente, au prix qu'ils souhaitent, sans marge bénéficiaire prise par le hall, c'est vraiment un service que la Ville de Mouscron offre aux producteurs locaux. » La coordinatrice remarque que les clients du hall du terroir se rendent également plus facilement chez les producteurs.

« Par exemple, lorsqu'ils ont besoin de fruits et légumes, et que le hall n'est pas ouvert, ils vont directement à la ferme. »

Des produits cultivés chez nous

En rentrant dans le magasin, les clients peuvent néanmoins s'étonner du choix relativement limité de produits ; difficile d'y faire ses courses pour la semaine... « Certains nous demandent si nous avons des bananes ou des oranges... mais nous ne proposons que des produits en circuit court (les plus éloignés proviennent des Vergers de Brunehaut, à une trentaine de kilomètres, NDLR.). Tous les fruits et légumes mis en vente sont cultivés sur les terres de la région. Nous n'allons pas importer des produits... ce serait aller à l'encontre de la volonté de favoriser l'économie locale et de limiter l'impact écologique. Mais, une fois qu'on l'explique aux clients, ils prennent conscience de cette réalité et recentrent leur consommation vers les produits locaux et de saison. »

L'échevine mouscronnoise Ann Cloet souligne également l'esprit social développé par ce hall du terroir. « Nous nous inscrivons dans les trois piliers du développement durable : l'environnement, l'économie et le social. Dans les prochains mois, un partenariat devrait se créer avec un service d'accompagnement de personnes handicapées afin de leur donner la possibilité d'y organiser des ateliers de cuisine, et de se charger de la transformation des produits pour les proposer, ensuite, à la vente. » ■

P.Den.

SAINT-LÉGER

« Un retour vers la production locale »

La ferme Druart - Sol a été l'un des précurseurs en matière de circuit court en se spécialisant et en vendant des produits dérivés du lait.

• Arnaud SMARS

Le circuit court, c'est un sujet que l'on maîtrise à la perfection à la ferme Druart - Sol de Saint-Léger. Cela fait en effet trente ans que Brigitte a lancé son commerce de produits dérivés du lait. « Au départ, on voyait cela comme un petit plus à côté des autres activités, même si mon mari n'était pas très chaud sur l'idée. Moi j'ai toujours aimé créer mes produits. Cette passion ne m'a jamais quitté. Même si cela représente énormément de travail au quotidien, je prends toujours autant de plaisir à le faire ». Si à la base, la fermière avait commencé par le beurre et en ne prévenant que ses voisins de rue, l'activité n'a cessé de prendre de l'ampleur au fil des ans.

Les produits se sont multipliés (yaourts, fromages, glaces...) mais également les points de vente. « J'ai d'abord été dans plusieurs foires commerciales pour me faire connaître, tout en créant ma boutique directement à la ferme. Ensuite, j'ai continué avec les marchés à la place de Lille et la place Crombez à Tournai. En ce qui concerne les marchés, je viens de stopper en septembre dernier. Cela faisait quelques années que je réfléchissais à diminuer. À la même période est arrivée l'idée de Coprosain de créer son magasin à l'avenue de Maire. Cela se goupillait bien car ça permet encore à mes clients de trouver mes produits sans spécialement devoir se déplacer jusqu'à chez moi. Ensuite d'autres opportunités se sont ouvertes afin de créer des nou-



Brigitte Druart - Sol tient son magasin directement dans la ferme.

veaux points de vente. Dans quelques petites boutiques ou encore au Carrefour à Froyennes dans le coin réservé aux artisans ou encore au Hall du Terroir à Mouscron ».

Le besoin de voir ses clients

Toutefois, la créatrice de gourmandises a toujours préservé sa volonté : vendre dans un

rayon proche de son domicile. Car pour elle, le circuit court, c'est avant tout une belle occasion de rencontrer ses clients. « Si j'envoyais mes produits à l'autre bout de la Belgique, ce ne serait pas possible. En vendant chez moi ou sur les marchés, je peux les personnes, avoir leurs retours. Quand ils nous disent que nos produits sont bons, c'est une

belle satisfaction par rapport au boulot abattu pour pouvoir leur livrer. »

Un regard plus positif

Depuis quelques années, Brigitte Druart - Sol a constaté que le regard du grand public sur les produits concoctés de manière naturelle avait positivement évolué. « Il faut dire qu'il y a eu pas mal de reportages dans les journaux ou à la télévision sur les dérives de l'industriel. Cela a poussé les gens à revenir vers la production locale. Ils ont le besoin de savoir ce qu'ils consomment. Chez nous, par exemple, ils savent que nos bêtes vont encore en prairie pour brouter. Ce n'est plus le cas partout. Cela rassure de savoir qu'il n'y a pas de pesticides ou autre... On remarque aussi qu'ils sont plus facilement prêts à mettre un prix un peu plus élevé que dans les commerces car ils sont conscients qu'ils sont face à des produits de qualité ». ■