

PRODUITS DU TERROIR

Deux mois après son ouverture, la Halle romande prend ses marques

Réane Ahmad

La Halle romande est en phase de rodage depuis son ouverture en septembre. La période chargée de Noël fera office de test, puisque le magasin dédié aux produits du terroir romand ouvrira presque tous les jours en décembre.

Produits à réceptionner, rayons à arranger, paniers à préparer, plats à faire mijoter... Depuis l'ouverture de la Halle romande début septembre à Lausanne, c'est l'effervescence du côté des six employés du magasin et des trente-deux paysannes vaudoises du service traiteur.

Même si, sur place, l'affluence de la clientèle reste inégale suivant les horaires, le travail pour le bon fonctionnement de la halle ne manque pas. «Nous avons beaucoup de commandes sur internet pour

L'équivalent de trois personnes à 100% s'affairent en permanence à la halle, sans compter la cuisine professionnelle du service traiteur principalement à disposition des Paysannes vaudoises. Au comptoir, Isabelle Lorusso s'applique à composer un panier avec des produits représentatifs des cantons romands. «Nous avons beaucoup de travail pour les cadeaux de fin d'année, se réjouit-elle. Les commandes spontanées s'ajoutent aux projets en cours.» Ils sont personnalisés, à la demande de l'entreprise ou du client particulier. «Les prix varient de 15 à 250 francs», détaille Suzanne Gabriel.

Fraîcheur et accueil appréciés

Jusqu'à présent, ce sont les produits laitiers, les fromages, les viandes de transformation, ainsi que les fruits et légumes qui rencontrent le plus grand succès auprès des consommateurs. «La halle est bien agencée et les produits appétissants, constatent Jamila et Peter Polier, un sachet de pommes à la main. Nous sommes prêts à mettre le prix pour une qualité qu'on ne retrouve pas ailleurs.» La qualité de l'accueil fait également l'unanimité. «La Halle romande répond à une demande, estime Véronique Volery, amatrice de produits du terroir. J'apprécie la proximité entre le producteur et le consommateur, et la fraîcheur des produits.»

Régulièrement, les 80 paysans et producteurs des quelque 700 produits régionaux labellisés font halte à Lausanne pour décharger leurs cageots. «Nous nous adaptons à eux pour la livraison», indique Suzanne Gabriel. L'assortiment évolue selon deux logiques: d'une part, les représentants de la halle repèrent des produits dans des manifestations;



Véronique Volery apprécie la fraîcheur des produits.

le service traiteur, les paniers garnis et les paniers contractuels de légumes et de fruits, explique Suzanne Gabriel, responsable de Pro Terroir. On tient les budgets.»



Suzanne Gabriel, responsable de Pro Terroir, et Laurent Vuilliamy, gérant de la halle, ont du pain sur la planche.

d'autre part, les producteurs contactent la halle pour proposer leur marchandise à la vente et fixer leurs prix. Pour autant qu'ils correspondent au marché et que les produits répondent aux critères de la Halle romande (au moins 90% de la matière première provient du canton dont le produit est issu), les responsables les ajoutent à l'assortiment. Une des évolutions à venir concerne la vente de viande fraîche.

«J'ai du plaisir à découvrir et déguster les produits, s'enthousiasme Laurent Vuilliamy, le nouveau gérant. En supprimant les intermédiaires, notre but premier est d'augmenter la plus-value au producteur. Et nos prix sont concurrentiels.»

Plusieurs défis à relever

Cet agriculteur de Goumoens-la-Ville s'appuie sur

l'expérience de son magasin self-service. «Il reste beaucoup de choses à améliorer, à commencer par la gestion des stocks, reconnaît-il. Pour le moment, il n'existe rien au niveau inventaire.» Une partie



L'étiquetage est clair.

de la marchandise, en particulier l'assortiment de légumes, est conservée dans deux chambres froides.

«Travailler avec des produits frais et ultra-frais de-

mande de se coordonner avec les assiettes du jeudi midi (nldr: 50 actuellement) et celles préparées par le service traiteur dans le cadre des manifestations (nldr: 5-6 fois par semaine)», précise le gérant, qui se charge pour l'heure de la livraison des assiettes du jeudi avec son véhicule personnel.

Suzanne Gabriel confirme que la coordination entre les différents services, la manutention, comme la mise en place des codes-barres, ainsi que la définition et la réalisation des objectifs représentent les principaux défis à relever.

Horaires d'ouverture

Les horaires actuels d'ouverture sont pour le moins irréguliers, le lundi, le mardi après-midi et le mercredi étant fermés. Durant la mise en route, cela permet la bonne marche

administrative et la préparation des commandes, difficiles à gérer pendant le service. «Ce n'est pas possible que les gens prennent la peine de venir à la Rue de Genève et se retrouvent devant une porte fermée, juge pourtant Laurent Vuilliamy, très soucieux de satisfaire la clientèle. Nous devrions ouvrir tous les jours.»

A son initiative, la halle restera accessible au public tous les jours dès le 1^{er} décembre, à l'exception du lundi et du dimanche. Cette période chargée des fêtes de fin d'année fera office de test. Quant à l'emplacement hors du centre-ville, Suzanne Gabriel est optimiste: «Le quartier évoluera ces prochaines années avec l'arrivée du tram.»

SUR LE WEB

www.halle-romande.ch



Isabelle Lorusso s'applique à composer différents paniers cadeaux avec des produits de proximité.



Les consommateurs urbains découvrent les étals de la Halle romande. Parmi eux, Jamila et Peter Polier.



Les patronnes du service traiteur «La part des anges», Gabrielle Reimondez et Barbara Bissat, aux fourneaux.

3 questions à Michel Blondel

Pour quelles raisons traitez-vous avec la Halle romande?

Les produits du terroir m'intéressent et la Halle romande est une vitrine supplémentaire en ville. Elle fait connaître de nouveaux produits du terroir, cela va faire venir une nouvelle clientèle de la ville et aussi d'ailleurs. Pour le moment, nous livrons des pommes, des poires et du jus de pomme. Nous vendrons aussi des cerises, des pêches et des abricots selon la saison et la production.

Quelle différence avec une grande surface?

Dans un supermarché, nous sommes souvent en relation avec des employés. Ici nous avons un contact direct avec les responsables, des connaisseurs. Les produits sont spécifiques et mieux mis en valeur.

Qu'en est-il de votre chiffre d'affaires?

On devrait vendre plus. Les prix sont plus concurrentiels que dans les grandes surfaces. Les grands distributeurs sont assurés d'avoir du débit et prennent une grosse marge. A la Halle romande, la plus-value pour le producteur est meilleure.



Michel Blondel, arboriculteur à Crissier, livre régulièrement ses fruits à la halle.