

cyberpresse.ca

Publié le 29 octobre 2008 à 08h47 | Mis à jour le 29 octobre 2008 à 09h07

Alimentation locale: de l'importance de parler à votre épicier



Photo: Bernard Brault, La Presse

**Stéphanie Bérubé**

La Presse

Vous êtes dans le rayon des fruits et légumes au supermarché. Vous cherchez de l'ail québécois. Il n'y en n'a pas. Tant pis, vous mettez de l'ail argentin dans le panier. «Demandez-le au gérant des fruits et légumes!» clame Christiane Massé, présidente du Petit Mas, qui cultive de l'ail ici, bio ou pas.

Des petites et moyennes entreprises agroalimentaires québécoises ont décidé de faire le saut et d'offrir leurs produits dans les supermarchés. Une démarche qui, déjà, est assez complexe. Mais, entre leur entrée dans les entrepôts d'une bannière et leur présence dans les rayons de l'épicerie, il y a un autre pas à franchir.

Généralement, les commandes des différents rayons de l'épicerie sont faites par le responsable du rayon. Et s'il n'a jamais entendu parler d'un produit, il est peu probable qu'il le choisisse dans la longue liste des aliments qu'il peut acheter. D'où l'importance de surmonter votre timidité pour demander à parler à la personne responsable afin de lui faire une requête.

Vous pouvez dire au boucher que vous aimeriez bien un poulet bio de Charlevoix ou au poissonnier que vous préféreriez de la truite fumée d'ici. Idem pour les topinambours, les tomates, les champignons ou l'ail. «On a besoin du soutien des gens, dit Mme Massé. C'est la loi de l'offre et de la demande. Plus on va avoir de demande, plus on va pouvoir offrir nos produits.»

Copyright © 2000-2008 Cyberpresse Inc., une filiale de Gesca. Tous droits réservés.