

Cinq occasions de percer la restauration avec les produits d'érable !

Mario Roy, agronome, M.Sc.

Conseiller régional en marketing et transformation bioalimentaire

Bien que les produits d'érable soient abondamment utilisés dans les établissements accrédités de restauration de cuisine régionale de la région, peut-on penser qu'il soit possible d'en augmenter la consommation ? Un mini-sondage que j'ai mené auprès de 5 de ces établissements des régions du Centre-du-Québec et de la Mauricie révèle qu'il existe cinq grandes occasions d'accroître les ventes de produits d'érable auprès des restaurateurs désireux de miser sur ce divin liquide doré.

1 - METTRE DE L'AVANT LES PRODUITS AU DÉJEUNER

Peut-on imaginer un déjeuner sans sirop d'érable au menu ? « C'est impensable ! » selon les chefs cuisiniers des cinq établissements de cuisine régionale consultés. Sirop, gelée, sucre en pépites, beurre, caramel ou tire d'érable figurent déjà à leur menu du déjeuner. Il s'agit maintenant de remémorer à la clientèle qu'elle peut les déguster.

« Depuis que j'ai aménagé un coin de produits régionaux au déjeuner, les produits d'érable sont encore davantage en demande », affirme un chef cuisinier.

Le déjeuner, c'est aussi l'occasion d'introduire des produits régionaux prêts à l'emploi. Par exemple, un chef rappelle que : « la gelée d'érable est un produit qui n'existe pas ailleurs, n'est pas trop sucré et plaît beaucoup à la clientèle ».

Le déjeuner est donc l'une des 5 occasions à cibler pour mousser l'usage des produits d'érable dans la restauration. C'est d'ailleurs un repas où les chefs servent une part importante des produits d'érable consommée dans leur établissement.

2 - AU DESSERT : L'ÉRABLE EST ROI ET MAÎTRE !

« Quand nous n'avons pas notre dessert à l'érable au menu, nous nous le faisons dire par nos clients », déclarent plusieurs des chefs cuisiniers. « L'érable est roi et maître au dessert », de signaler également l'un de ceux-ci.

Le dessert s'avère une 2^e occasion privilégiée de servir l'érable. Contrairement au déjeuner où les produits d'érable sont présentés prêts à servir, les chefs utilisent le sirop comme ingrédient pour concocter leurs spécialités : gâteaux à l'érable, crème glacée maison à l'érable, crème brûlée à l'érable, etc.

Des affichettes attrayantes disposées sur les tables pourraient contribuer à rappeler aux clients qu'ils peuvent savourer des desserts dans les établissements concernés et à en accroître la demande.

Tous les établissements consultés utilisent les pépites à l'érable : elles décorent les desserts et convainquent le client qu'il déguste un produit fait d'érable. Serait-il possible de préparer des pépites de formes différentes ? En forme de cœur pour la Saint-Valentin ? Ou encore de présenter le sucre d'érable différemment ? Sous forme de sucre filé par exemple, à l'image d'un filet aux mailles très serrées que le chef n'aurait qu'à apposer sur son dessert ?

3 - PLATS PRINCIPAUX ET ENTRÉES : L'ÉRABLE EN SAUCE OU EN VINAIGRETTE ?

Outre les desserts, les chefs créent des entrées et des plats principaux alléchants avec l'érable : c'est une 3^e occasion de recourir aux produits d'érable dans la restauration. Avec les viandes, les chefs confectionnent des sauces d'érable savoureuses dont ils ont le secret ; en entrée, l'érable est fréquemment proposée en vinaigrette.

Il demeure judicieux de continuer à répandre l'usage de l'érable par la voie de recettes. Au fur et à mesure que seront validées et reconnues les combinaisons possibles de l'érable (ex. : gibiers et sirop d'érable), les restaurateurs seront de plus en plus nombreux à l'inscrire à leur menu, car les chefs le proclament à l'unisson : l'érable est un produit polyvalent riche en saveur, qui stimule leur créativité et qui plaît aux amateurs de bonne chère !

4 - ACCUEIL À LA SAVEUR DU TERROIR

L'accueil est certainement l'une des composantes majeures de la réputation d'un établissement de restauration. C'est aussi la 4^e occasion d'introduire les produits d'érable dans un établissement. Au moins un des chefs serait réceptif à offrir de petits bonbons à l'érable emballés dans un papier de luxe à ses convives. Souvent, ces bonbons sont déposés sur les tables dans le cadre de réunions. Des bonbons plus petits que la normale plairaient à la clientèle : ceci est une bonne nouvelle pour le fournisseur potentiel de bonbons à l'érable qui débourserait moins pour fabriquer chaque unité.

Les établissements de cuisine régionale sont des lieux très fréquentés par les touristes locaux et étrangers à l'affût de souvenirs typiques. Serait-il possible de concevoir un étalage de produits régionaux destinés à ces touristes ? Ou d'introduire l'érable comme souvenir à rapporter dans les chambres d'hôtellerie à forte vocation touristique ?

5 - ÉVÉNEMENTS BIEN ARROSÉS... D'ÉRABLE

La 5^e occasion de faire une place aux produits d'érable dans la restauration est liée à la tenue d'événements dans ces établissements. En saison, certains groupes demandent un banquet du temps des sucres. En outre, au moins un chef cuisinier conçoit un repas gastronomique avec une thématique sur l'érable durant cette

période. Or, si l'événement lié à l'érable n'existe pas dans un restaurant, l'inventer serait probablement fort à propos !

De plus, une stratégie de promotion orientée vers les chefs cuisiniers ou des groupes potentiels (ex. : des entreprises) pourrait favoriser le choix de plats à l'érable par ces derniers.

En somme, la restauration est sans contredit une cible importante pour l'industrie acéricole. Aussi, bien connaître l'usage que font les restaurateurs des produits d'érable, demeure un pré-requis essentiel pour quiconque aspire à percer davantage ce marché !