

METTRE LA BARRE PLUS HAUT

À Verviers, en sous-sol, Alice Voisin s'active à éveiller les consciences autour du chocolat. Cette choco-révolutionnaire qui refuse de perpétuer les injustices du système actuel déniche pour les amateurs éclairés la crème de la crème cacaotée aux quatre coins du monde.

Texte MICHEL VERLINDEN Photos FRÉDÉRIC RAEVENS

C'est Noël avant l'heure. Tous les 3^{es} mercredis du mois, Julie trépigne en attendant le moteur de la mobyette du facteur. Elle sait que ce jour-là l'homme de la poste sonnera à la porte pour lui remettre en main propre l'envoi tant attendu. La jeune femme entretient-elle une liaison épistolaire enflammée avec un mystérieux correspondant d'outre-mer? Nullement. Ce moment consacré est celui où elle reçoit son colis Bean-to-Bar, une « BeanBox », de 23 x 20 cm, comprenant quatre tablettes de chocolat de spécialité accompagnés d'un descriptif suffisamment précis pour qu'au plaisir de la dégustation se mêle celui d'accomplir un achat écologiquement et socialement responsable – une mention sur l'étiquette apposée sur le carton précise la philosophie : « Nous garantissons une filière courte, durable et transparente, basée sur des prix stables, avec une rémunération des producteurs bien plus élevées que dans la

filière fairtrade ». Après avoir délicatement ouvert la boîte au cutter, Julie ne peut réprimer un large sourire. En plus d'un chocolat dont les fèves ont été acheminées jusqu'à Amsterdam en trois-mâts, cette passionnée de bons produits se réjouit de tester une tablette parsemée de malt caramélisé, une autre signée par l'excellent chocolatier autrichien Zotter, ainsi qu'une dernière qui panache éclats de cacao et sel marin.

COMMERCE EN LIGNE LOCAL

Bonne nouvelle, l'abonnement d'un an à ce service auquel Julie a souscrit ne cache pas une grosse machine de vente en ligne mais une structure réduite à sa plus simple expression – c'est une seule et même personne qui s'occupe de la sélection, la logistique et de la collecte d'informations – dont les rouages relèvent d'une approche artisanale 2.0. On doit Bean-to-Bar à Alice Voisin (38 ans), une diplômée en ethnologie reconvertie dans

l'importation et la distribution de barres chocolatées de petits producteurs. « J'ai d'abord travaillé dans l'humanitaire, notamment au Burundi, cela découlait directement de ma formation qui consiste à observer ce qui se fait sous d'autres latitudes. En 2012, après avoir suivi des cours de gestion, j'ai eu la chance d'avoir un stage rémunéré par l'Awex. La mission consistait à aider une entreprise wallonne à se développer de manière internationale. Étant de Verviers, j'ai tout naturellement postulé dans ma région. J'ai eu la possibilité de travailler pour un chocolatier. Grâce à cette expérience, j'ai voyagé à Paris et à Londres. Cela m'a ouvert les yeux sur le monde du chocolat 'bean-to-bar' qui émergeait alors, j'ai appris qu'il s'agissait d'un chocolat réalisé directement au départ de la fève de cacao et pas d'une matière première déjà transformée, la masse cacaotée, produite par un acteur industriel. Je me suis rendu compte à quel point nous autres, Belges, connaissions mal ce





Alice a organisé son atelier dans l'ancienne cave à vins de la maison familiale, à la température et au taux d'humidité favorables au chocolat.



produit... Il y a une inculture énorme alors même que nous nous prétendons 'pays du chocolat'. J'ai pensé qu'il y avait moyen d'initier une démarche qualitative en la matière», explique l'intéressée. Alice Voisin décide dans la foulée de créer sa propre structure, «Bean-to-Bar», dont le sous-titre est «explorateur de chocolats», en l'implantant dans l'ancienne cave à vins de la maison familiale. Agrémenté de jolies loges, le lieu est d'autant plus propice pour le stockage qu'il fait valoir un faible taux d'humidité et une température constante. À côté de ces 15 m², l'importatrice a disposé les deux comptoirs qui lui permettent de préparer ses colis mais également les différents envois chocolatés qu'elle destine à une cinquantaine de points de vente en Belgique et dans les pays limitrophes.

NON AU SABLIER

Si l'intention de base d'Alice est d'importer des chocolats réalisés dans les pays producteurs à l'attention des professionnels, la jeune femme a dû adapter sa stratégie en cours de route. Elle analyse : «L'objectif qui me tient le plus à cœur, c'est de promouvoir le 'raise trade', c'est-à-dire une approche qui entend affranchir les producteurs des déséquilibres causés par le système actuel. Mon but est de leur rendre plus indépendants et plus autonomes. Aujourd'hui, la filière d'approvisionnement de cacao a la forme d'un sablier : d'un côté des millions de producteurs très pauvres et de l'autre, des millions de consommateurs... Entre les deux, ce que l'on appelle 'Big Choco', une poignée d'industriels qui contrôlent le marché et empochent les dollars. Mon ambition est de court-circuiter cela. Une des façons de le faire est

de les inciter à faire des produits finis, en ce qu'ils génèrent plus de marge, et à les importer sous nos latitudes.» Avec sa toute petite société à la trésorerie réduite, Alice Voisin ne peut subsister économiquement en ne fonctionnant qu'avec des tablettes produites localement. Pour rétablir un équilibre, la Verviétoise dénicher aussi des chocolatiers européens mais en s'assurant qu'ils paient le juste prix pour la matière première et qu'ils s'approvisionnent de manière vertueuse. Le tout pour une sérieuse diminution des coûts logistiques. Mais il y a une autre bifurcation notoire par rapport au projet Bean-to-Bar initial, celle qui consiste à s'adresser aux particuliers par le biais des boîtes évoquées plus haut. «Cela ne m'intéresse pas de seulement vendre du chocolat, aussi bon soit-il, ce qui me motive, c'est de faire passer un message. Qui est au courant qu'aujourd'hui un producteur ne touche que 6% sur une tablette vendue en magasin? Cette injustice est d'autant plus criante lorsque l'on sait que dans les années 80 ce pourcentage s'élevait

« CELA NE M'INTÉRESSE PAS DE SEULEMENT VENDRE DU CHOCOLAT »

à 16%. De même, la rémunération moyenne dans les plantations de base est de 0,70 € par jour. En tant que citoyenne, cela me révolte de penser qu'en achetant une tablette en supermarché j'impose ces conditions à des travailleurs ivoiriens, nigériens ou encore camerounais. Le marché est structuré de sorte que les fèves de cacao soient le moins chères possible», précise cette conscience éveillée. Ultra-informée sur le sujet, Alice Voisin profite de ses envois mensuels à l'attention des foodies pour les éclairer sur la nécessité d'un nouveau modèle. Comme elle l'affirme avec conviction : «Il est non seulement possible mais nécessaire».

Bean-to-Bar, 0473 48 83 60, bean-to-bar.be.

BEAN-TO-BAR, LES ESSENTIELS

- > Les critères qui guident Alice Voisin pour la sélection de ses chocolats sont entre autres le goût, la qualité et l'approvisionnement en circuit court direct.
- > Une à deux fois par an, la fondatrice de Bean-to-Bar voyage à travers le monde pour découvrir les chocolateries et les plantations.
- > Alice Voisin estime que le label «fairtrade» ne fournit pas une garantie suffisante en matière de commerce équitable.
- > Avec la déforestation et l'utilisation d'huile de palme, le travail des enfants est un problème qui entache la réputation du chocolat. Sans avoir de solution, la jeune femme entend ne pas participer à cette exploitation. Elle a donc décidé de ne pas sélectionner de tablettes en provenance du Ghana ou de la Côte d'Ivoire.
- > La formule d'abonnement à Bean-to-Bar varie de 3 à 12 mois pour des prix allant de 24 € à 22 €. Il faut compter 5 euros de frais de port.
- > Pas tentée par un abonnement? Il est également possible d'offrir une box unique (25 €).