



Par Daniel Lalande

# L'étiquette du consommateur

**Chers lecteurs et lectrices de la Presse Touristique, il me fait plaisir d'être parmi vous et prends plaisir à assurer la publication de cette chronique et qui traite de sujets d'intérêt et qui me tient à cœur.**

L'un des premiers thèmes que j'aborde aujourd'hui concerne le pouvoir du consommateur et ses choix éclairés en matière de produits de consommation alimentaire. Comme vous savez, les lois actuelles favorisent grandement une meilleure connaissance de la composition des produits par la présentation de fiches nutritionnelles pouvant ainsi optimiser une prise de décision avisée. En tant que consommateur, il est rassurant d'être amené à choisir selon nos préoccupations et avantages à tirer le meilleur du produit que nous achetons grâce à cette étiquette, qui arbore avec précision, l'inventaire des ingrédients ou composantes qui s'y retrouvent.

### Votre propre étiquette

Parlons maintenant de l'étiquette du consommateur. Il y en a pourtant une, mais elle n'apparaît nulle part, car elle est intrinsèquement liée à notre «code de valeurs»... En tant que consommateur, vous possédez l'un des plus grands pouvoirs de la chaîne de distribution, car c'est à vous que revient le droit ultime de choisir. Votre étiquette arbore-t-elle la notion d'acheter les produits d'ici? Lors de votre magasinage, portez-vous une attention particulière à opter pour certains produits conçus chez nous? Nos habitudes de consommation semblent encore trop souvent portées sur les aliments importés. On devrait idéalement modifier

notre comportement, notre façon de faire, afin de prioriser les denrées provenant de nos producteurs. Même en période hivernale, on pourrait garnir notre garde-manger de légumes racines qui s'avèrent tout à fait appropriés dans la préparation de potages et que dire également des légumes de serre et de certains fruits du Québec encore disponibles sur le marché. Au lieu d'avoir l'habitude d'acheter des marchandises importées, travaillons sur le réflexe qui stimulera nos propres produits frais ou transformés. Actuellement, à travers les médias, on traite du fameux «protectionnisme» en souhaitant que nos voisins du sud puissent faire preuve d'ouverture en consommant de nos exportations. Et nous en tant que citoyens responsables, avons-nous cette notion d'acheter fièrement les produits locaux ou régionaux pour ainsi dynamiser notre économie?

### À la découverte des saveurs régionales

Croire aux produits d'ici c'est d'abord et avant tout caractérisé par les gestes que nous posons. Le réflexe d'acheter des produits d'ici ne peut se développer sans avoir acquis la notion de «fierté» et ressentir la ferme conviction qu'à produit comparable, le nôtre s'avère incomparable. En 2008, le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) a lancé la campagne «Mettez le Québec dans votre assiette». Cette opération vise à encourager les Québécoises et les Québécois à garnir leur table de spécialités régionales. Depuis toujours, les Français disent et proclament combien leurs produits agro-alimentaires s'avèrent les meilleurs au monde (on a qu'à penser aux fromages, aux

vins et charcuteries). Voici ici une belle forme de patriotisme, une nation fière de leurs ressources intérieures liées à leur histoire et à leur culture. Au Québec, la fierté de ce que nous produisons doit devenir plus éloquente afin de développer cette noble habitude de consommation.

La saison des sucres est à nos portes et les établissements spécialisés en la matière n'hésiteront pas à garnir leurs tables de mets traditionnels où le sirop d'érable trônera en maître pour le plus grand contentement de tous et chacun. Dans notre belle région, vous pouvez facilement bonifier ces agapes sucrées en y ajoutant harmonieusement une bonne bouteille de vin aromatisé au sirop d'érable: «L'Adélar», un produit de chez nous. On pourrait aussi se laisser tenter par l'un des bons cidres élaborés aux vergers Lacroix ou Lafrance, situés à Saint-Joseph-du-Lac.

En terminant, lors de votre prochaine escapade en région inconnue, tentez de ramener avec vous quelques produits locaux. Vous en tirerez ainsi une expérience touristique fraîche et enrichissante. Ainsi, vous serez à même d'appliquer les grands principes de «l'étiquette du consommateur» et développer le réflexe.

Au plaisir de vous rencontrer au vignoble!  
daniel.lalande@videotron.ca  
www.vignobleriviereduchene.ca  
Daniel Lalande est propriétaire du Vignoble Rivière du Chêne, à Saint-Eustache, au Québec

