Les Nuits sonores, à Lyon, seront berlinoises

La 6e édition du festival des musiques électroniques de Lyon, les Nuits sonores, se déroulera du 7 au 11 mai en présence de plus de 250 artistes, avec carte blanche donnée à la scène berlinoise, ont annoncé ses organisateurs. La manifestation investira une quarantaine de lieux de la ville, emblématiques du patrimoine architectural local.

La nouvelle tour de

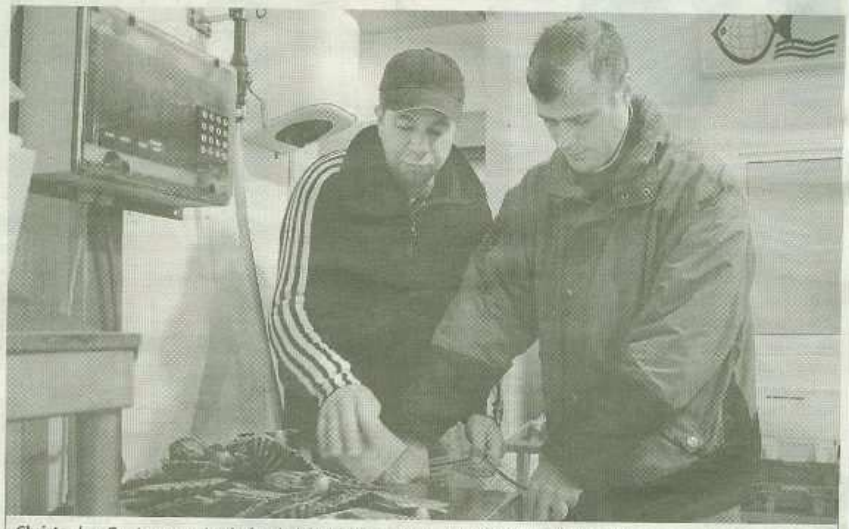
Les gestionnaires du quartier de la
finalistes pour la construction de la
de l'aspiration au renouveau du ce
ses 50 ans. 5 projets sur 18 ont été

RESTAURATION. Il ne faut pas exagérer l'impact de l'augmentation des prix. Témoignages de chefs de la région qui s'emploient à ne pas pénaliser leurs clients

L'assiette résiste

Jacques Ballarin

« Le poisson, les légumes et les produits laitiers ont beaucoup augmenté. Cela rogne nos marges. On est obligés de gratter un peu partout. » À en croire Jacques Pourcel, le chef doublement étoilé de Montpellier, relayé par Roland Héguy, hôtelier-restaurateur à Biarritz, le « pouvoir d'achat des clients est en baisse », la restauration serait aux abois, l'heure au rationnement et presque au retour à la cuisine ménagère...



Christopher Coutanceau. Le chef rochelais achète sur place et évite les frais de transport ARCHIVES « SUD-OUEST »

D'autres produits. Que faut-il en penser réellement ? La situation est-elle aussi alarmante que pourraient le laisser croire les propos d'un chef dont le restaurant est pourtant fréquenté par une clientèle qui n'est pas pauvre et d'un professionnel de l'hôtellerie également membre de l'Umih (Union des métiers et industries de l'hôtellerie) ? Au risque de décevoir M. Pourcel et M. Héguy, la réponse est nettement plus nuancée dans la bouche de chefs de la région. Mieux, même, ils seraient presque tentés de dire que la hausse des prix est une bonne chose.

Première observation : les chefs, notamment la génération de la jeune cuisine, n'ont pas attendu les augmentations récentes pour travailler des produits dits moins nobles. Fabrice Biasiolo, le nouvel étoilé du guide Michelin, à Astaffort, en Lot-et-Garonne, est très clair là-dessus : « Le carrelet, le maquereau, la sardine, le jarret, la joue de bœuf, je connais depuis longtemps. » Quant aux produits nobles, le turbot, le bar de ligne, le saint-pierre, « il faut être organisé pour réaliser des bons coups ». Autre stratégie pour ne pas diminuer les quantités et tenir les prix : le menu dégustation surprise, qui remplace la carte à Astaffort et permet au client de profiter du produit payé à un prix moindre.

« Acheter, c'est un métier ». Car la responsabilité du chef, c'est de s'impliquer dans son approvisionnement. « Acheter, c'est un métier », insiste Christopher Coutanceau, deux étoiles à La Rochelle, qui va tous les matins à la criée. « Je suis généralement seul », souligne-t-il, constatant que la majorité de ses confrères passent commande ailleurs et sont livrés, parfois de Bretagne. « Le transport a un coût », rappelle Christopher, qui plaide pour le manger local, les nourritures de proximité.

C'est à la criée qu'on peut acheter du bar de ligne et de la coquille Saint-Jacques à des prix économiques, mais encore faut-il y être. Pour les légumes bio, Christopher a un petit producteur local. Réduire les portions et augmenter les prix ? « Je n'ai pas intérêt à m'amuser à cela : je ne suis pas à Montpellier. »

Humbert Esposito, qui tient Le Soufflet à Mérignac (33), une table populaire réputée pour sa viande et sa générosité dans l'assiette, refuse le rationnement. Il a juste augmenté les menus de 50 centimes d'euros. Pour la viande, il négocie. Pour le poisson, il fait des coups. En revanche, pour le lait, le beurre, la crème fraîche et la crème sucrée vanillée, il a quitté son fournisseur habituel, « trop cher », pour Metro. « Je refuse du monde. Il ne faut pas exagérer ; si on se donne les moyens de serrer les prix, on y arrive. »