

## ■ PRODUITS DU TERROIR

# Elle surfe sur la vague du local

► **La Genevoise Naïma Rouabhi** a lancé en décembre dernier «Switzerlust», une petite entreprise qui commercialise des produits 100% helvétiques.

► **Son projet:** visiter tous les deux mois un canton différent afin de rencontrer des producteurs, créateurs, artisans et artistes locaux.

► **À l'issue de chaque visite,** elle propose un coffret de type panier garni contenant 5 à 7 produits triés sur le volet.

► **«Le Quotidien Jurassien» l'a rencontrée** alors qu'elle sillonne la région en quête de produits jurassiens.

Installée en Suisse depuis 2003, Naïma Rouabhi connaît finalement très peu son pays d'adoption. Mais elle n'est de loin pas la seule dans son cas: d'après un sondage qu'elle a effectué auprès de 100 personnes en Suisse romande, sur les 26 cantons suisses, seuls 6 ont été visités par les deux tiers des répondants. Sans surprise, il s'agit essentiellement de cantons romands. Et 58% des personnes interrogées expliquent qu'elles ne voyagent pas souvent en Suisse, soit parce que c'est trop cher, soit par manque de temps, soit

tout simplement parce que cela ne leur vient pas à l'esprit.

«S'ils ne vont pas en Suisse, je vais faire en sorte que la Suisse vienne à eux, leur faire découvrir des producteurs régionaux sans qu'ils aient besoin de quitter leur canapé», explique la jeune femme, qui s'est lancée dans un tour de Suisse qu'elle a logiquement fait débiter dans la capitale Berne.

## Tradition et originalité

«Ce que je cherche, ce sont des gens qui prennent des risques, je veux montrer que ça bouge dans les cantons, qu'il y a beaucoup d'innovation dont

on n'entend pas forcément parler.» En effet, si son sondage a également démontré que 80% des personnes interrogées préfèrent consommer local, peu s'aventurent à l'extérieur de ce qu'ils connaissent: «Mon but est également d'aider des producteurs un peu enclavés à faire connaître leurs produits ailleurs.»

Même si sa petite entreprise reste pour l'instant très modeste, les débuts se révèlent prometteurs: «Pour le premier coffret, en décembre, je visais la commande d'une cinquantaine de pièces, j'en ai eu trois fois plus. Cela prouve qu'il y a un intérêt. Actuellement, j'ai

seulement une boutique en ligne, mais à terme je souhaiterais avoir un local à Genève.»

## Un choix au coup de cœur

Mais comment choisit-elle ses produits? «À Berne, j'ai commencé par une simple balade dans les rues du centre-ville. J'ai pris contact avec les producteurs, cherché à connaître leurs processus de fabrication, cela permet aussi d'avoir de très beaux échanges.»

Depuis la semaine dernière, elle sillonne le canton du Jura, empruntant les chemins de traverse pour trouver ses

coups de cœur. Elle ne sait pas encore exactement ce que contiendra le coffret jurassien, à commander jusqu'au 15 avril, mais elle a déjà sa petite idée: «Il y aura bien sûr de la damassine, c'est incontournable, un produit de la BFM, biè-

re ou moutarde, un fromage de la nouvelle Fromagerie des Franches-Montagnes. J'ai aussi craqué pour les saveurs originales de la boulangerie Par-rat à Saignelégier.»

PASCAL JAQUET NOAILLON



Naïma Rouabhi, fondatrice de switzerlust, avec le coffret contenant les produits saint-gallois. PHOTO PJN