JAA
CH-1205 Genève
POSTE CH SA

LE JOURNAL DES RESTAURATEURS
ET HÔTELIERS ROMANDS

N° 17
13 novembre 2026

Le Cafetier

RÉDACTION : AVENUE HENRI-DUNANT 11 - 1205 GENÈVE - TÉL. 022 329 97 47
lecafetier.net

ÉDITO
Hausse de la TVA : l'addition de trop pour le pouvoir d'achat
PAGE 2

GENÈVE
Fumée passive : le point de vue d'un sociologue
PAGE 6



SALON
Cook'n'pro 2026
PAGE 9



TENDANCES
À table, le grand retour du réconfort
PAGES 10-11

NON à une hausse de la TVA



Hausse de la TVA : l'addition de trop pour le pouvoir d'achat.
PAGE 2

-23%
kg
1.68
au lieu de 2.20
N° d'art. 047042
Clémentines
Espagne
10 kg

-19%
200 x 12 g
8.95
au lieu de 11.15
N° d'art. 025040
Quality
Crème à café
en portions
15% de matière grasse
UHT

-29%
kg
20.39
au lieu de 28.90
N° d'art. 050100
Filet mignon de porc
2 x env. 500 g

16.11–21.11.2026
Vous trouverez d'autres offres sous: prodega.ch
PRODEGA

Édito

Hausse de la TVA : l'addition de trop pour le pouvoir d'achat

Une petite hausse par ici, une autre hausse par là en pensant que cela passera inaperçu.

C'est vrai, que représente une hausse de la TVA aussi faible que 0,4% ? A plus forte raison si c'est pour financer la 13e rente AVS ? Pour les retraités, à prendre dans leur poche gauche afin de renflouer leur poche droite. Pour le secteur de la restauration, à diminuer les marges.

Jugez plutôt. Pour la restauration sur place, soumise au taux normal, la TVA passerait de 8.1% à 8.5%. Pour le secteur de l'hébergement, soumis au taux spécial, la hausse serait moindre et passerait de 3.8% à 4%. Enfin, les plats l'emporter (take-away), soumis au taux réduit, resteraient inchangés avec un taux à 2.6%. Avec pour conséquence que la distorsion de concurrence entre la restauration sur place et à emporter s'aggraverait encore.

Comment répercuter sur les prix une hausse de 0,4 point de la TVA ? Pour de nombreuses PME, et plus particulièrement pour un restaurateur, une telle démarche s'avère une mission quasi-impossible. Cela revient, dans les faits, à lui rogner un peu plus sa marge bénéficiaire, déjà fragilisée année après année par l'augmentation globale des coûts.

Ce sacrifice imposé n'est d'ailleurs qu'un début. Une autre hausse de 0,8% est d'ores et déjà envisagée pour augmenter le budget de l'armée et de la défense, ce qui amènerait le taux de TVA à 9,3% d'ici 2028. Nous ferions alors face à une augmentation prévue de 1,2% en seulement deux ans, ouvrant la voie à une TVA qui ne manquerait alors pas de dépasser la barre des 10% dans un avenir proche.

En plus d'une pression grandissante sur les exploitants, cette surenchère fiscale placerait les restaurateurs face à un choix impossible, les faisant passer de Charybde en Scylla. En effet, soit l'exploitant choisit d'absorber la taxe au détriment de sa propre rentabilité, soit il répercute la hausse sur ses tarifs au risque de faire fuir une clientèle déjà contrainte à des arbitrages budgétaires stricts pour ses sorties et ses loisirs en tous genres.

Ce n'est ainsi pas la 13e rente AVS qu'on remet en cause par ce vote mais bien son mode de financement qui n'est rien d'autre qu'une nouvelle ponction sur la consommation quand d'autres solutions existent. Par exemple d'utiliser les excédents budgétaires existants ou de réformer en profondeur les dépenses de la Confédération. Choisir la TVA est simplement la solution de facilité choisie par l'État pour masquer son incapacité à maîtriser ses propres coûts.

Cette hausse de 0,4% doit ainsi être fermement refusée. Il ne s'agit pas seulement de stopper l'érosion des marges dans le secteur de la restauration, mais de mettre un holà définitif à l'engrenage des hausses de taxes, quelles qu'elles soient. La taxation excessive et les entraves réglementaires ne sont pas une solution, mais un problème si l'on veut préserver la prospérité économique de chacun.

Le 29 novembre prochain, il convient donc de dire NON à une hausse de la TVA qui coûtera en moyenne 180 francs par an et par ménage et qui diminuera les marges de nombreuses PME.



Simon BRANDT
DIRECTEUR DE LA SOCIÉTÉ DES CAFETIERS, RESTAURATEURS ET HÔTELIERS DE GENÈVE

Brèves

NEUCHÂTEL - UN PREMIER VIN NEUCHÂTELOIS SANS ALCOOL

Premier domaine vitivinicole du canton à produire des vins sans alcool - une petite révolution ! - les Caves de la Béroche tirent un bilan positif de leur initiative : « Nos premiers vins sans alcool, un blanc, un rosé et un rouge ont été offerts en dégustation lors de la dernière Fête des vendanges. Un grand nombre de nos hôtes ont été séduits, même si certains, comme on s'y attendait, n'ont pas retrouvé le goût qu'ils attendaient », nous a confié Tania Gfeller, la directrice, avant d'ajouter : « Fait encourageant, plusieurs restaurateurs ainsi que des épiceries, bios notamment, nous ont d'ores et déjà passé commande. Mais cela reste, pour le moment, un produit de niche. On verra à l'avenir s'il faut le développer ». Pour désalcooliser ses vins, le domaine procède par osmose inverse, une technique physique de filtration moléculaire efficace pour réduire le taux d'alcool, tout en préservant les arômes. G. P.

VALAIS - GRAND PRIX DU VIN SUISSE 2026 LES VALAISANS AU FIRMAMENT

Avec deux victoires de catégorie et d'autres classements de haut niveau, le Domaine Claudy Clavien de Miège (VS), dirigé par Claudy Clavien et sa fille Shadia, remporte le prestigieux titre de « Cave suisse de l'année ». Deux autres domaines valaisans ont également obtenu d'excellents résultats : la société Fernand Cina SA de Salgesch et le Domaine Seewer de Susten.
Le prestigieux titre du concours « Cave suisse de la décennie 2017-2026 » revient à Adrian & Diego Mathier Nouveau Salquenen AG, à Salgesch (VS). Les prix spéciaux « Prix Vinissimo Coup de Cœur » décernés par le jury ont été attribués au blanc l'Ermitage Nadia Mathier 2025, AOC Valais, produit par Adrian & Diego Mathier Nouveau Salquenen AG à Salgesch (VS), et à l'assemblage rouge Cuvée Prestige Fernand Cina 2023, produit par Fernand Cina SA à Salgesch (VS). Le domaine viticole genevois Clos du Château, situé à Satigny, s'est distingué au « Prix Vin Bio » avec son MajesT 2023.
19 cantons ont participé au GPVS. Les plus grands nombres de vins présentés provenaient des deux plus grands cantons viticoles, le Valais (1 202 vins) et le canton de Vaud (567 vins), suivis par la Suisse alémanique (521), Genève (214), le Tessin (170) et la Région des 3-Lacs (171). M. M

APPLICATION DE PAIEMENT

Quatre mois après son lancement, PimPay dépasse les attentes avec une adoption plus rapide que prévu : avec 300 commerces et 5000 consommateurs dans tous les cantons romands, la première solution de paiement sans commission dresse un premier bilan. Une réponse concrète à un problème devenu public : les commissions prélevées sur chaque paiement par carte ou mobile, que plus de neuf commerçants sur dix jugent trop élevées et injustifiées.

www.pimpay.ch

GENÈVE -« MUSIQUE EN TERRASSE » LES SAMEDIS 5, 12 ET 19 DÉCEMBRE 2026, DE 10H À 20H

Le Département de la sécurité et des sports (DSSP), autorise exceptionnellement les exploitants et exploitantes des établissements publics soumis à la LRDBHD, situés sur le territoire de la Ville de Genève, à diffuser de la musique sur leur terrasse aux trois dates et horaires susmentionnés et aux conditions définies.
Tout exploitant ou exploitante souhaitant bénéficier de cette faculté doit impérativement s'annoncer, au plus tard le 27 novembre 2026, par l'envoi d'un seul courriel à l'adresse guichet.sep@geneve.ch, avec la mention « musique en terrasse », en précisant toutes les dates concernées.



FEU/VIF
LES CHOIX DERRIÈRE LES CHIFFRES

Faut-il vraiment accepter tous les groupes?

À L'APPROCHE DES FÊTES DE FIN D'ANNÉE, LES DEMANDES DE GRANDES TABLÉES ET DE PRIVATISATIONS SE MULTIPLIENT. POUR LES RESTAURATEURS, LA PERSPECTIVE DE REMPLIR UNE SALLE EN UNE SEULE RÉSERVATION SEMBLE SÉDUISANTE. MAIS DERRIÈRE LA PROMESSE D'UN CHIFFRE D'AFFAIRES CONSÉQUENT, LES GROUPES SONT-ILS TOUJOURS UNE BONNE AFFAIRE ? ET SURTOUT, PEUT-ON ENCORE SE PERMETTRE DE LEUR DIRE NON ?

SANDRINE PALLY

Une grande table, une grande affaire?

Vingt personnes qui réservent pour un dîner d'entreprise, un anniversaire ou une soirée entre amis : sur le papier, voilà une excellente nouvelle. Des couverts assurés, un service potentiellement bien rempli et un chiffre d'affaires qui semble garanti.

Dans les faits, l'équation est parfois moins avantageuse. Car un groupe ne consomme pas nécessairement comme vingt clients individuels. Les commandes peuvent être plus modestes, les additions plus difficiles à maîtriser et les exigences plus nombreuses. Sans compter le temps consacré aux échanges préalables, à l'élaboration des propositions, aux modifications de dernière minute et à l'organisation du service.

Au Bombar, à Genève, Marc Popper en a fait l'expérience. « Un groupe n'est pas du tout forcément rentable. On constate aujourd'hui que certaines grandes tables consomment beaucoup moins qu'auparavant. Les clients picorent, commandent moins de plats et moins de vin, tout en occupant une place importante dans le restaurant. » Un changement de comportement qui remet en question une idée longtemps considérée comme acquise : davantage de convives ne signifie pas automatiquement davantage de bénéfices.



Marc Popper, propriétaire du restaurant Bombar, situé Place des Augustins 3 à Genève. © DR

Poser des règles pour mieux accueillir

Au Bombar, la configuration du lieu impose ses propres limites. Avec une cuisine d'à peine dix mètres carrés, équipements compris, et une équipe réduite, difficile d'imaginer servir simultanément une grande tablée à la carte sans perturber le fonctionnement du restaurant.

La solution ? Un cadre clairement défini. « À partir de sept à dix personnes, nous proposons un menu imposé. Au-delà, nous nous orientons plutôt vers une privatisation complète, avec une prestation pensée pour l'occasion. » Menu, vins, cocktails, musique : la privatisation permet alors de construire une offre cohérente, généralement autour d'un tarif global. L'objectif n'est pas seulement de garantir une certaine rentabilité. Il s'agit aussi de préserver la qualité du service, le confort des convives et les conditions de travail des équipes. Car une grande table ne mobilise pas uniquement des chaises. Elle mobilise une cuisine, une salle, du personnel et une attention particulière.

Et les autres clients dans tout ça?

C'est peut-être l'aspect le plus souvent négligé dans le calcul. Une grande tablée peut transformer l'ambiance d'un établissement, parfois au détriment des autres clients. Le niveau sonore augmente, les déplacements se compliquent et le rythme du service peut être perturbé.

Marc évoque notamment le cas d'un groupe d'une trentaine de personnes, habitué à bénéficier d'arrangements particuliers. « Nous nous sommes rendu compte que cela portait trop préjudice aux autres clients. Cette année, nous leur avons proposé une privatisation plutôt qu'une grande table. Ils n'ont finalement pas donné suite. » Une décision commerciale qui pourrait sembler risquée, mais qui traduit une autre manière de considérer la rentabilité : protéger l'expérience de l'ensemble de la clientèle plutôt que maximiser à tout prix le nombre de couverts. Au Bombar, dont l'espace se compose essentiellement d'une seule salle et d'un long bar, les privatisations se révèlent d'ailleurs parfois plus adaptées que les grandes tablées au milieu des autres clients.

Quand le client négocie, qui doit céder?

Les demandes de groupes s'accompagnent souvent de discussions tarifaires. Menus adaptés, budgets par personne, boissons comprises, horaires particuliers : chaque réservation peut devenir une négociation. Pour Marc, les demandes varient selon les occasions. Une entreprise disposant d'un budget précis par collaborateur ne négocie pas nécessairement comme un particulier organisant son anniversaire.

Mais la véritable question est ailleurs : jusqu'où un restaurateur doit-il s'adapter ? « Je ne considère pas que le client soit roi au point de pouvoir tout demander. Nous connaissons notre espace, notre équipe et nos contraintes. Il faut un respect mutuel et un accord qui permettent à chacun de passer une bonne soirée. »

Une position qui n'exclut pas la souplesse. Au contraire, la discussion reste essentielle pour trouver une formule satisfaisante. Mais accepter systématiquement les exceptions peut rapidement fragiliser l'organisation et la rentabilité d'un établissement.

Les annulations, un risque devenu difficile à ignorer

Autre sujet sensible : les changements de dernière minute, les réductions du nombre de participants et les réservations non honorées.

Pour une table de deux, les conséquences peuvent déjà être importantes. Pour un groupe de vingt personnes, elles peuvent devenir considérables, particulièrement lorsque les achats et les plannings ont été anticipés.

Faut-il alors généraliser les acomptes, les garanties bancaires et les conditions d'annulation strictes ? Au Bombar, ces dispositifs ont été envisagés ou utilisés, même si certaines contraintes techniques ont conduit à assouplir les pratiques. Marc privilégie également un suivi étroit avec les organisateurs : appels téléphoniques, rendez-vous sur place, parfois dégustations, et confirmations régulières jusqu'à l'événement.

Une démarche chronophage, mais qui permet de limiter les mauvaises surprises. Car le temps passé à préparer une réservation représente lui aussi un coût. Répondre à plusieurs demandes de devis, adapter les menus et négocier les prestations fait désormais partie intégrante du travail commercial des restaurateurs.

Dire non, un luxe ou une nécessité?

Dans une période économiquement tendue, refuser vingt ou trente clients peut sembler impensable. Pourtant, accepter une réservation à n'importe quelles conditions n'est pas nécessairement une stratégie de survie.

« J'essaie de dire oui le plus souvent possible, mais plus à n'importe quelles conditions », résume Marc. Pour lui, les règles ne servent pas à décourager les clients, mais à protéger le fonctionnement de l'établissement et à garantir une prestation réussie.

Il rappelle aussi que chaque restaurant possède ses propres contraintes. Une petite cuisine, une salle unique, un établissement gastronomique ou un lieu habitué aux événements ne peuvent pas appliquer exactement les mêmes conditions. Les règles se construisent avec l'expérience, au fil des services réussis comme des soirées plus compliquées.

Finalement, la vraie question n'est peut-être pas de savoir s'il faut accepter tous les groupes, mais à quelles conditions il devient intéressant de les accueillir. Entre nécessité de remplir les salles, exigences croissantes des clients et impératifs de rentabilité, les restaurateurs doivent trouver leur propre équilibre.

Et si, aujourd'hui, savoir dire non était aussi une manière de mieux recevoir ceux à qui l'on dit oui ?



Annonces

MÉZIÈRES (VAUD)
À VENDRE
RESTAURANT BAR, TERRASSE
Restaurant de 50 places, terrasse de 30 places, cave, économat, salle de billard.
Proche de toutes commodités, parking à proximité.
Reprise du matériel: Fr. 150'000.–
Loyer: Fr. 3'300.– + charges.
Contact et information au 079 758 36 73

FIDUCIAIRE
FID & GEST
JACQUELINE GORGONI
17BIS, AVENUE VIBERT
1227 CAROUGE
TÉL. 022 307 17 40
FAX 022 307 17 49
JG@FIDGEST.CH
WWW.FIDGEST.CH

RECHERCHE D'UN EXPLOITANT

CAFÉ DE LA FONTAINE
À CHÊNE-BOUGERIES



Le Café de la Fontaine, institution emblématique du village de Chêne-Bougeries, représente une opportunité exceptionnelle de reprendre une véritable adresse chargée d'histoire. Entièrement rénové et prêt à accueillir sa clientèle, cet établissement a été pensé comme un véritable lieu de vie fédérateur. Le futur locataire aura l'opportunité de s'inscrire dans la vie locale en proposant une carte conviviale et de saison, tout en tissant des liens étroits avec les associations de la commune. Le nom historique « Café de la Fontaine » sera préservé pour faire perdurer l'identité du lieu.

L'agencement des espaces a été conçu pour une exploitation optimale et immédiate. Le rez-de-chaussée dévoile une belle salle de restauration principale de 62 m², baignée de lumière naturelle, ainsi qu'une salle privative de 25 m², idéale pour des réceptions, réunions ou repas de groupe. L'établissement dispose également de sanitaires dédiés à la clientèle et d'une possible terrasse extérieure. L'outil de travail est particulièrement qualitatif: il bénéficie d'une spacieuse cuisine professionnelle de près de 30 m², livrée entièrement équipée avec du matériel performant (chambre froide, fours, friteuses, bain-marie). Le personnel n'est pas en reste, avec un vestiaire dédié et une salle de douche complète.

L'emplacement, situé au centre du village, garantit une visibilité de premier ordre et un passage régulier. L'accessibilité est excellente, avec des arrêts de bus et tram à seulement 200 m, ainsi que la gare de Chêne-Bourg située à 700 m.

Rue de Chêne-Bougeries 27, 1224 Chêne-Bougeries
Visites : Sara VELEZ, 022 839 39 77, sav@naef.ch
Loyer : CHF 4'200.– par mois + charges

N'hésitez pas à nous contacter afin d'organiser une visite ou d'échanger au sujet de cette opportunité.

Cours

DE LA SOCIÉTÉ DES CAFETIERS, RESTAURATEURS ET HÔTELIERS DE GENÈVE

MEMBRES SCRHG : PROFITEZ DE NOS FORMATIONS GRATUITES !

Cet automne, la SCRHG vous propose plusieurs formations pensées pour répondre aux besoins concrets des professionnels de l'hôtellerie-restauration.

L'occasion de développer vos connaissances, d'échanger avec d'autres professionnels et de repartir avec des outils directement utiles dans votre établissement.

Date : Lundi 16 novembre
Horaire : 14h30 – 17h30

Calcul du prix de vente et calcul du rendement

Maîtrisez les calculs essentiels pour fixer vos prix et mieux connaître la rentabilité de vos produits.

Date : Lundi 30 novembre
Horaire : 14h30 – 17h30

Pourquoi ne pas remettre les fromages de nos régions à votre carte ?

Partez à la découverte des fromages de nos régions et vivez une expérience autour des accords vins-fromages. Une formation pour découvrir, déguster et trouver de nouvelles idées pour valoriser ces produits auprès de votre clientèle.

Les formations des 16 novembre et 30 novembre sont gratuites pour les membres de la SCRHG.

Renseignements et inscriptions :
cours@scrhg.ch

Lors de votre inscription, merci d'indiquer **l'intitulé de la formation en objet de votre e-mail.**



Le Buffet de la Gare de Céligny

IL Y A AU MOINS TROIS BONNES RAISONS DE S'ASSEOIR À LA TABLE DU BUFFET DE LA GARE DE CÉLIGNY, NICHÉ DANS LA CAMPAGNE DE LA PETITE ENCLAVE GENEVOISE : SAVOURER SA GOURMANDE CUISINE BOURGEOISE, À COMMENCER PAR SES FAMEUSES PERCHES DU LAC QUI ONT CONTRIBUÉ À SA RÉPUTATION ; SE PLONGER AVEC NOSTALGIE DANS UN PITTORESQUE DÉCOR FERROVIAIRE D'UN AUTRE TEMPS, ET PROFITER DE LA SOURIANTE BIENVEILLANCE D'UNE ÉQUIPE AUX PETITS SOINS.

par Georges Pop

www.buffet-gare-celigny.ch

L'établissement a une longue histoire. Dans les années 1960, il était notoirement fréquenté par l'acteur britannique Richard Burton, qui aimait y jouer au backgammon avec le propriétaire de l'époque, Paul Fillistorf. Il s'était établi dans le village à la fin des années 1950 et on le voyait souvent attablé à la terrasse ombragée du restaurant, loin des projecteurs hollywoodiens. C'est d'ailleurs dans le petit cimetière de Céligny qu'il repose désormais.

LES PERCHES EN VEDETTES

« À la belle saison, une commande sur deux se rapporte à nos perches du lac. Nous perpétuons la recette de Monsieur Fillistorf. Pas de sauces, juste du beurre », souligne Pedro Matos, le patron. Lui et son épouse Sao ont repris la barre de l'établissement en 1999. Il y œuvrait déjà comme maître de salle depuis une petite dizaine d'années. En cuisine, c'est le chef Laurent Bachelard, à la tête d'une brigade de six personnes qui tient les rênes. Six autres collaborateurs s'activent en salle et sur la terrasse.

Outre les fameuses perches, issues des pêcheries de Valentin Vuadens à Founex et de Térence Valette à Coppet, la carte offre une très grande variété de recettes amoureusement mijotées, proposées notamment en plats du jour : filets de bœuf, côtes de veau, cuisses de canard, produits de chasse, en saison, etc. fournis par la Boucherie du Palais. Mais le patron ne cache pas son penchant pour le poisson : « Certains


© DR

clients nous amènent parfois de l'omble chevalier que nous préparons pour eux. »

La carte des vins, suisses et étrangers, laisse le visiteur épaté par sa richesse et sa variété. Une trentaine sont directement issus du terroir genevois, à commencer – proximité oblige – par le Pinot noir et le Chasselas du Clos de Céligny, un domaine familial gouverné par Nathalie Schütz.

TROIS GÉNÉRATIONS À TABLE

En des temps parfois difficiles pour certains restaurateurs, le Buffet de la Gare de Céligny peut se targuer d'une clientèle nombreuse et fidèle, aussi bien genevoise que vaudoise : « Notre établissement couvre trois générations. Après les grands-parents et les parents, ce sont maintenant les petits-enfants qui viennent manger chez nous », explique Pedro Matos.

IMPRESSUM

Le Cafetier
Journal romand bi-mensuel fondé le 1er octobre 1893
132e année - Paraît le vendredi

ÉDITION & ADMINISTRATION
Éditeur : SOFIED SA | Journal Le Cafetier
Adresse : Avenue Henri-Dunant 11, 1205 Genève
Téléphone : 022 329 97 47 - E-mail : info@lecafetier.net
Site web : www.lecafetier.net

RÉDACTION
Rédacteur en chef : Simon Brandt - s.brandt@scrhg.ch
Correspondants : Manuella Magnin, Sandrine Pally, Matteo Galasso et Georges Pop
Crédits photos : © DR (sauf mention contraire)

PUBLICITÉ & PETITES ANNONCES
Régie publicitaire : SOFIED SA, Genève
Grégoire Gindraux - g.gindraux@lecafetier.net
T. : 022 329 97 47

Abonnement annuel (1 an) : CHF 70.–
Tarif : Annonces : CHF 1.19 le mm (minimum 2 colonnes)

PRODUCTION TECHNIQUE
Prépresse : Laurence Bullat - l.bullat@lecafetier.net
Service comptable : compta-journal@scrhg.ch
Impression : Atar Roto Presse SA

MICHELIN 2026

Disette romande

Pas un seul Bib gourmand, pas une seule nouvelle étoile au firmament de la gastronomie romande ! L'édition 2026 du célèbre guide consacre la Suisse alémanique en offrant un troisième macaron au Japanese Restaurant d'Andermatt (UR).

MANUELLA MAGNIN

Chaque automne, la sortie des guides donne des sueurs froides aux chefs de notre pays. « Vais-je prendre ou perdre un point au GaultMillau, vais-je décrocher une distinction au Michelin ? » Des questions qui hantent les nuits de bien des professionnels de la gastronomie, tant le jugement des guides peut avoir un impact sur le chiffre d'affaires.

Un mois après la sortie du GaultMillau, c'était au Michelin de dérouler le tapis rouge pour accueillir les professionnels les plus méritants à ses yeux le 2 novembre dernier. La cérémonie s'est déroulée à Andermatt dans l'enceinte de la Konzerthalle. De nombreux chefs romands ont fait le déplacement espérant se voir gratifier d'une distinction. Ils sont repartis bredouilles, rassurés pour certains ne pas avoir été sanctionnés ou rétrogradés.

Pour Michelin, c'est outre-Sarine et au Tessin que tout s'est joué cette année. L'élite de la gastronomie suisse s'agrandit avec l'arrivée d'un nouvel établissement au plus haut niveau. Situé dans l'enceinte du luxueux The Chedi Andermatt (UR), The Japanese Restaurant des jumeaux Fabio Toffolon et Dominik Sato décroche le Graal. Les deux frères rejoignent le cercle très exclusif des établissements triplement étoilés aux côtés de Memories à Bad Ragaz (SG), du Cheval Blanc by Peter Knogl à Bâle, du Restaurant de l'Hôtel de Ville à Crissier et du Schloss Schauenstein à Fürstenau (GR).

La mouture 2026 du guide compte sept nouveaux restaurants récompensés par une étoile. Après avoir changé d'adresse à Berne, Markus Arnold retrouve aussitôt l'étoile avec son nouveau restaurant Myle (BE). La cuisine contemporaine du chef Michael Gollenz à la Bärenstobe de Gonten (AI), lui vaut d'obtenir la prestigieuse distinction. Parmi les nouvelles tables étoilées, figurent également CAAA by Pietro Catalano à Lucerne, le Ristorante con enoteca Origini de Guglielmo Curcio, à Morbio Inferiore (TI), Schlüssel à Oberwil (BL), et ad lib à Zermatt (VS).


© DR

Sommellerie
Une récompense genevoise

Pas de chefs distingués en Suisse romande, mais une femme mise en lumière ! Le Prix de la Sommellerie a été décerné à la Française Émeline Gigaud, du restaurant Arakel à Genève. Au fil de sa carrière de sommelière, elle a affiné son expertise dans quelques-unes des plus belles maisons de la gastronomie internationale. Depuis septembre 2025, elle est sommelière en chef et directrice du restaurant Arakel. Elle guide les clients à travers une carte des vins exceptionnelle comptant quelques 1 500 références, notamment enrichie d'une impressionnante sélection de vins de Bourgogne et de champagnes de la Maison Krug.

//guide.michelin.com

LES ÉTOILÉS ROMANDS

3 ÉTOILES
Restaurant de l'Hôtel de Ville, Crissier (VD)

2 ÉTOILES
L'Atelier Robuchon, Genève (GE)
Maison Wenger, Le Noirmont (JU)
La Table du Lausanne Palace, Lausanne (VD)
Gilles Varone, Savièse (VS)

1 ÉTOILE
Du Cerf, Sonceboz (BE)
Des Trois Tours, Fribourg (FR)
Le Pérolles, Fribourg (FR)
Auberge de la Croix Blanche, Villarepos (F)
Arakel, Genève (GE)
Bayview by Danny Khezzar, Genève (GE)
F.P. Journe Le Restaurant, Genève (GE)
Il Lago, Genève (GE)
La Micheline, Genève (GE)
L'Aparté, Genève (GE)
Tosca, Genève (GE)
Domaine de Châteauvieux, Satigny (GE)
Le Cigalon, Thônex (GE)
La Chaumière, Troinex (GE)
Njørden, Aubonne (VD)
La Croix d'Or, Ballaigues (VD)
Le Pont de Brent, Brent (VD)
Table de Mary, Cheseaux-Noréaz (VD)
Le Berceau des Sens, Lausanne (VD)
Stéphane Décotterd, Glion (VD)
Restaurant de l'Hôtel de Ville, Ollon (VD)
Gerber Wyss, Yverdon-les-Bains (VD)
Au 1465, Champex-Lac (VS)
Le MontBlanc, Crans-Montana (VS)
L'Ours, Crans-Montana (VS)
La Table d'Adrien, Verbier (VS)





Fumée passive : le point de vue d'un sociologue

Le 30 avril, le Département de la santé et des mobilités, dirigé par le conseiller d'État Pierre Maudet, la SCRHG et le GPRH ont lancé une campagne d'une année contre la fumée passive en terrasse.

PROPOS RECUEILLIS PAR MATTEO GALASSO

Le canton invite les fumeurs, par affiches et flyers, à demander l'accord de leurs voisins de table. Cette démarche non contraignante visait à répondre à la motion du Grand Conseil qui réclamait une interdiction aux heures de repas. Sandro Cattacin, professeur de sociologie à l'Université de Genève, en analyse la portée.

Comment jugez-vous cette campagne de sensibilisation?

C'est une première étape légitime, et déjà utile. Grâce à elle, les gens prêtent davantage attention et certaines situations se règlent seules. Une campagne seule ne transforme pourtant pas les habitudes. Pour obtenir un effet réel, il faudrait aller dans les restaurants, à la rencontre des fumeurs, par exemple en ne mettant plus le cendrier à disposition, mais en l'amenant sur demande. Les affiches sont un bon début, mais ne suffisent pas. Elle réduit aussi la gêne de ceux qui subissent la fumée, car demander à quelqu'un d'éteindre sa cigarette exige du courage, davantage encore chez les jeunes. Imaginez un adolescent asthmatique obligé de s'opposer à ses amis; il risque d'être exclu de son groupe parce qu'il agace. Une règle claire lui éviterait ce face-à-face.

Une interdiction peut-elle produire des effets sociaux inattendus?

Oui. Quand le canton a interdit la cigarette à l'intérieur en 2009, une sociabilité nouvelle est née dehors. Les Anglais ont forgé un mot pour cela, le smirting, contraction de smoking et de flirting. Les non-fumeurs rejoignaient les fumeurs sur le trottoir pour poursuivre la conversation, parfois pour se séduire. Les règles déplacent les pratiques davantage qu'elles ne les suppriment. Toute politique doit donc se demander où vont les gens ensuite. Une interdiction sans solution de remplacement manque de crédibilité, et un cendrier posé à côté d'un panneau d'interdiction, c'est l'État qui se moque de lui-même.

Que faudrait-il prévoir si l'on interdisait de fumer sur les terrasses?

Il faudrait créer des espaces alternatifs, délimiter au sol, près des restaurants, une petite zone fumeurs et l'abriter contre la pluie. Cette zone doit rester tout près, pour que le fumeur ne quitte pas vraiment le lieu. Quand on passe deux ou trois heures ensemble, obliger quelqu'un à s'éloigner produit l'effet inverse. Certains finissent par renoncer à la terrasse. S'absenter cinq ou dix minutes ne dérange personne, pas plus qu'un passage aux toilettes. Dans les rues où les restaurants sont nombreux, trois emplacements communs, entre des arbres par exemple, régleraient une grande partie du problème.

Ces mesures seraient-elles réellement utiles sur le plan sanitaire?

Les études sont très claires. Après l'introduction de règles plus strictes, les coûts sanitaires baissent d'environ 20% selon certaines estimations. Le nombre de fumeurs ne recule pas dans les mêmes proportions, à cause de la dépendance, alors que les conséquences sanitaires diminuent nettement. Une précision s'impose pour les terrasses. Les preuves des dangers du tabagisme passif sont solides à l'intérieur, beaucoup moins à l'air libre, où la fumée se disperse. Dehors, ce qui dérange, c'est surtout l'odeur et le fait d'allumer une cigarette à côté de quelqu'un qui mange.



Sandro Cattacin. © DR

Mais il n'y aurait pas alors un problème de bruit avec les emplacements communs?

Dans les rues à forte densité de lieux de rencontre, la différence entre le bruit causé par une terrasse et par des îlots pour fumeurs ne sera pas significative. Cependant, Genève aborde avec finesse ce problème : l'utilisation (ou l'imposition) de médiateurs de nuit (les chuchoteurs) pour calmer les personnes excitées. De plus, dans les zones d'habitation dense, le personnel des restaurants veille scrupuleusement au respect des règles et à la fermeture des terrasses à une heure raisonnable.

Peut-on légiférer sur le tabac comme sur n'importe quel autre comportement?

On ne légifère pas sur une addiction comme sur le stationnement. Il y a des corps en jeu, pas seulement des comportements qu'une amende ajuste. Les sociologues parlent de biopolitique, autrement dit d'une politique qui touche à la santé, aux habitudes de vie et à ce que les gens font de leur propre corps. Cela demande des dispositifs adaptés, au-delà des seules interdictions, et reconnaître la dépendance permet de mieux agir sur elle. À long terme, des produits de substitution pourraient aider les gens à sortir du tabac. L'industrie du tabac reste toutefois très présente en Suisse, et son lobby très puissant. La Nouvelle-Zélande avait tenté une politique fondée sur l'année de naissance, et la Grande-Bretagne vient de promulguer une loi qui va dans la même direction. La Suisse ne me semble pas encore prête à penser une sortie du tabagisme par une politique qui vise la socialisation.

Les cafés ont-ils un rôle social au-delà de leur fonction économique?

Oui, clairement. L'espace public gagnerait à laisser plus de place à l'attention aux autres et à la capacité d'agir. Je proposerais volontiers des formations gratuites pour le personnel des restaurants. Les serveurs pourraient apprendre les gestes de premiers secours et le massage cardiaque, puisqu'un arrêt cardiaque peut survenir devant l'établissement, même sans que la personne y soit entrée. Le personnel croise aussi des personnes atteintes de démence et désorientées, ou doit faire face à une crise d'épilepsie, qui demande des gestes simples, comme allonger la personne et tourner sa tête sur le côté. Les établissements jouent aussi un rôle d'apaisement quand un conflit éclate, surtout si l'alcool s'en mêle. J'appelle cela des infrastructures de bienveillance, des lieux et des personnes qui prennent soin des autres. Pour le tabac, ce rôle ne tient que s'il existe une règle commune, puisqu'une interdiction limitée à quelques établissements pousserait les fumeurs vers les autres.

Comment voyez-vous l'avenir de la restauration?

La pression financière peut devenir très forte, et cela m'inquiète. Les cafés et les restaurants jouent un rôle essentiel, en ville comme en périphérie, et beaucoup de personnes isolées y retrouvent du lien. Si beaucoup d'établissements ferment, cette fonction disparaît, tout comme elle disparaît si ces lieux ne restent accessibles qu'aux revenus élevés. Quand je vais au Tessin, je passe plus de temps au café parce qu'il coûte deux francs; à Genève, il peut en coûter cinq, et on n'y va pas trois fois par jour. Les pouvoirs publics peuvent aider les établissements de quartier, par un allégement des charges ou des loyers plus favorables. Aux Libellules, un ensemble d'environ 1500 habitants presque dépourvu de commerces, une Coop de proximité a pu ouvrir grâce à un loyer subventionné. Un soutien modeste préserve des lieux dont l'utilité sociale dépasse largement le chiffre d'affaires.

Quelle devrait être la prochaine étape sur les terrasses?

Cette campagne est une bonne première étape, à condition qu'une règle la suive et qu'une solution toute proche l'accompagne, à une dizaine de mètres, pour que les fumeurs ne quittent pas le lieu. L'État a tout intérêt à soutenir cette coexistence. Nous sommes tous contradictoires, puisque le même citoyen peut vouloir un air pur et savourer une terrasse un soir d'été. La politique doit décider, sans caricaturer les uns ou les autres.

Si le bus s'en sort par le civisme, pourquoi pas la terrasse?

SIMON BRANDT

Lors de la dernière session du Grand Conseil, nous avons découvert avec surprise le projet de loi PL 13899, intitulé *« Pour des terrasses sans tabac aux heures de repas ! »*. Déposé par le groupe Le Centre, ce texte exige une interdiction immédiate de la fumée sur les terrasses durant les repas, au motif de protéger la santé des mineurs fréquentant ces établissements. Le projet de loi vient d'être renvoyé à la commission de la santé pour étude, le Grand Conseil devrait ensuite statuer d'ici le printemps prochain.

La temporalité de cette offensive législative interpelle : elle remet ouvertement en cause le compromis qui a précisément abouti à la charte et à la campagne de sensibilisation actuelles, dont le bilan est encore en cours. Pourquoi ainsi demander une interdiction quand le bilan de la campagne de prévention n'est même pas terminé ? Pourquoi un tel acharnement contre le secteur de la restauration qui emploie pourtant des milliers de personnes à Genève ? Surtout, pourquoi ne pas interdire purement et simplement la cigarette à l'extérieur qui aurait au moins



le mérite de la clarté ? On aurait aimé voir la même célérité pour soutenir et dédommager les établissements ayant subi des pertes d'exploitation durant le G7, ou pour indemniser ceux touchés de plein fouet par les nuisances de chantier.

On peine également à comprendre le bien-fondé de l'argument de protection des mineurs avancé par les auteurs. Connaissez-vous ainsi beaucoup d'enfants en âge scolaire qui fréquentent les terrasses de restaurant aux heures des repas pendant une semaine d'école ? A ce rythme, il sera bientôt interdit d'exploiter une terrasse, après avoir rendu son exploitation de plus en plus impossible dans de bonnes conditions. Mais peut-être est-ce la volonté cachée de certains ? Car après les restrictions d'horaires et les nuisances de chantiers, voici une nouvelle contrainte qui vient péjorer un secteur déjà fragilisé. Genève s'apprête ainsi à devenir le premier canton suisse à subir une telle interdiction. Ne serait-il pas possible, pour une fois, de donner plutôt l'exemple dans le bon sens, en se montrant pionnier sur des mesures de soutien ou d'incitation économique ? Par exemple à la suite du G7 ?

Le monde politique ne manque pas d'idées pour taxer, compliquer et interdire, alors qu'il devrait soutenir, aider et encadrer le secteur de la restauration. Cela est bien dommage. Car si une telle restriction doit voir le jour, elle doit se faire avec un minimum de concertation et de bon sens.

Pourtant, un autre débat récent démontre que ce bon sens existe encore. Interrogé le 3 novembre dernier sur Léman Bleu sur l'opportunité de légiférer face aux nuisances sonores dans les transports publics, le député socialiste Matthieu Jotterand, président de la commission des transports du Grand Conseil, répondait : *« Plus légiférer, mettre plus d'amendes plus fortes, plus hautes, ça n'est pas forcément la solution. C'est vraiment une question de vivre-ensemble. Les campagnes de sensibilisation, ou oser rappeler soi-même aux personnes à côté de nous d'utiliser des écouteurs, c'est peut-être déjà un premier pas.*[1] *»*

Nous espérons vivement que cette philosophie du vivre-ensemble et de la responsabilité individuelle, défendue pour les transports publics, prévaudra également pour les terrasses genevoises. Pour notre part, nous sommes prêts à discuter sans parti pris préalable. Reste à savoir si l'on voudra seulement nous écouter.

1 https://www.lemanbleu.ch/fr/Actualites/Geneve/Va-t-on-vers-une-legiferation-des-nuisances-sonores-dans-les-transports-publics.html



VOS partenaires POUR LA ROMANDIE

GROSSISTE

DEMAUREX & CIE SA
Avenue Concorde 6
Chavannes-près-Renens
1020 Renens VD 1
T. +41 21 633 36 00
info@aligro.ch
www.aligro.ch

CHAMPAGNE

VRANKEN POMMERY SUISSE SA
Av. de la Gare 10 - 1003 Lausanne
T. +41 21 643 13 13
info@vrankenpommery.ch
www.vrankenpommery.com

TERROIR

NEUCHÂTEL - VINS ET TERROIR
Route de l'Aurore 4 - 2053 Cernier
T +41 32 889 42 16
nvt@ne.ch
www.neuchatel-vins-terroir.ch



MAISON DU TERROIR
Route de Soral 93 - 1233 Bernex
T. +41 22 388 71 55
www.geneveterroir.ch

OFFICE DES VINS VAUDOIS
Avenue des Jordils 1 - CP 1080
1001 Lausanne
T. +41 21 614 25 80
info@vins-vaudois.com
www.ovv.ch

SWISS WINE VALAIS
Av. de la Gare 2 - CP 144
1964 Conthey
T. +41 27 345 40 80
info@swisswinevalais.ch
www.swisswinevalais.ch

PAYEMENT

PIMPAY
Avenue de Morges 35
1004 Lausanne
info@pimpay.ch
www.pimpay.ch

TRANSPORT

PETIT FORESTIER SUISSE SA
Route du Molliau 30 - CP 94
1131 Tolochenaz
T. +41 21 804 10 60
www.petitforestier.com

FRITEUSE

VALENTINE FABRIQUE SA
Z.I. Moulin du Choc E
1122 Romanel-sur-Morges
T. +41 21 637 37 40
info@valentine.ch
www.valentine.ch

FOIE GRAS

ROUGIÉ
Euralis Gastronomie
Bld de l'Europe - 64230 Lescar
T. +33 5 59 77 60 77
pro.rougie.fr

NOURRITURE

KADI AG
Thunstettenstrasse 27
CH-4900 Langenthal
T. +41 62 916 05 00
info@kadi.ch
www.kadi.ch

PRODUITS SURGELÉS

LOUIS DITZLER AG
Bäumlimattstrasse 20
CH-4313 Möhlin
T. +41 61 855 55 00
info@ditzler.ch
www.ditzler.ch

BIÈRE

AUSLÄNDISCHE BIERE AG
Talstrasse 84 - 4144 Arlesheim
T. +41 61 706 55 22
François Girod Ge-Ne-Ju
françois.girod@
auslaendischebiere.ch
P. 076 372 70 08
Laurent Manini VD-VS-FR
laurent.manini@
auslaendischebiere.ch
P. 079 405 38 68
www.auslaendischebiere.ch

SALLES DE BAINS

SWISSPOOL BALNEO SA
Chemin des Bains 1
2612 Cormoret
T. + 41 32 941 48 28
info@swisspool-balneo.ch
www.swisspool-balneo.ch

Spécialiste de salle de bains pour l'hôtellerie

CONCEPTS CULINAIRES

FRESH FOOD & BEVERAGE GROUP AG
SWISS GASTRO SOLUTIONS
Erlenwiesenstrasse 9
8604 Volketswil
T. +41 58 570 92 92
info@swissgastrosolutions.ch
www.swissgastrosolutions.ch

POISSON

LUCAS
Rue Blavignac 9-11 - 1227 Carouge
T. +41 22 309 40 40
contact@lucas.ch
www.lucas.ch

A & P SANTOS SA
Route d'Yverdon 11 - 1445 Vuiteboeuf
T. +41 24 459 19 43
info@santos-poissons.ch
www.santos-poissons.ch

GASTRONOMIE

SERVICE GASTRONOMIE MOLARD BELL SUISSE SA
Rue Champ-Blanchod 13
1228 Plan-les-Ouates
T. +41 58 326 96 00
vente@gastroboucheriemolard.ch
www.boucheriemolard.ch

MEUBLES DE JARDIN

HUNN MEUBLES DE JARDIN SA
Fischbacherstrasse 15
5620 Bremgarten
T. +41 56 633 99 88
info@hunn.ch
www.hunn.ch

GESTION

F&B SOLUTIONS
C/O HiFlow
Chemin du Champs-des-Filles 36A
1218 Plan-les-Ouates
T. +41 79 390 00 93
hello@fnbsolutions.ch
www.fnbsolutions.ch

SALON

COOK'N'PRO
VENDREDI 6 AU LUNDI 9 NOVEMBRE 2026
L'événement dédié aux professionnel·les de la gastronomie et de l'hospitality
www.cooknpro.ch

CUISINE

ROTOR LIPS AG
Glütschbachstrasse 91
3661 Uetendorf
T. +41 33 346 70 70
info@rotorlips.ch
www.rotorlips.ch

VAC-STAR AG
Rte de l'Industrie 7
1786 Sugiez
T. +41 26 673 93 00
info@vac-star.com
www.shop.vac-star.com/fr

GEHRIG GROUP SA
Avenue des Baumettes 3
1020 Renens
T. +41 21 631 90 60
info@gehriggroup.ch
www.gehriggroup.ch

FROMAGE

INTERPROFESSION DU GRUYÈRE
Place de la Gare 3
1663 Pringy
T. +41 26 921 84 10
interprofession@gruyere.com
www.gruyere.com

INTERPROFESSION DU VACHERIN FRIBOURGEOIS
Rue de la Condémine 56
1630 Bulle
T. +41 26 919 87 56
info@vacherinfribourgeoisaop.ch
www.vacherin-fribourgeois-aop.ch

IMMOBILIER

REMI(COM)
T. 022 700 22 22
info@remicom.com
www.remicom.com

EFFERVESCENT

CAVES MAULER
Le Prieuré St-Pierre - 2112 Môtiers
T. +41 32 862 03 03
F. +41 32 862 03 04
mailbox@mauler.ch
www.mauler.ch

FOURNISSEUR MACHINES À CAFÉ

CIMBALI GROUP SWITZERLAND SA
Rte de Bellevue 7
1029 Villars-Ste-Croix

CIMBALI GROUP SWITZERLAND AG
Schaffhauserstrasse 134
8152 Glattbrugg
www.cimbaligroup.com

FRANKE COFFEE SYSTEMS
Franke-Strasse 9 - 4663 Aarburg
T. 062 787 3400
coffeemoments@franke.com
www.coffee.franke.com

CAVIAR



DÈS 1987

PALAIS ORIENTAL
Quai E. Ansermet 6
1820 Montreux
T. +41 21 963 12 71
www.palaisoriental.ch

VOTRE PRÉSENCE DANS NOTRE PAGE

Avec une annonce dans cette page,nous vous offrons une présence toute l'année.
Voici nos excellentes conditions.
Pour 800.- frs HT, vous avez:
- 19 parutions dans LE CAFETIER
- une présence permanente dans notre page spéciale sur notre site www.lecafetier.net

CONTACTEZ-NOUS
Tél. 022 329 97 47
ou mail :
g.gindraux@lecafetier.net

SALON

Cook’n’show 2026

Comme chaque année, le Cook’n’pro, plus grand événement culinaire de Suisse romande, s’est tenu à Palexpo dans le cadre des Automnales.

SIMON BRANDT

Cette manifestation propose des concours amateurs et professionnels, des masterclass ainsi que des ateliers. En parallèle, le secteur Epicerie fine des Automnales réunissait 40 exposants, parmi lesquels de nombreux partenaires du Cafetier.

L’événement vibre au rythme de concours amateurs et professionnels de haut niveau. Parmi eux, le Chef's Goutatoo Challenge met en lumière la relève locale des apprentis genevois, sous l’œil de jurys prestigieux présidés par des Meilleurs Ouvriers de France. Les visiteurspassionnés de cuisine peuvent également s’affronter lors de défis comme le Cook’n’burger ou perfectionner leur technique lors d’ateliers pratiques de sushis, ramens ou raviolis.

En intégrant des compétitions exigeantes et des masterclass interactives, le Cook’n’show s’impose comme le rendez-vous incontournable pour célébrer la créativité et les produits du terroir. Si vous n’y êtes pas encore allé, vous avez jusqu’au 15 novembre pour ce faire.



Le Cook’n’pro, est le grand rendez-vous gourmand de Suisse romande ! © LE CAFETIER























Entre spécialistes de l’alimentation et de l’équipement, les exposants ont présenté leurs dernières gammes et partagé leur précieux savoir-faire. © LE CAFETIER

COOK’N’PRO
DES PROFESSIONNELS DE TALENT

Ils se sont mesurés durant trois jours face à de jurés de haut vol et ont tout donné pour mériter de figurer sur le podium des nombreux concours qui ont animé la scène du Cook’n’pro du 6 au 9 novembre. Voici les noms des lauréats à retenir pour cette édition 2026.

Championnat Suisse des écailler·ères
L’écailler indépendant franco-allemand Maxime Nourry remporte l’édition 2026. Et comme la qualification revient à la meilleure place suisse du classement, c’est Élodie Schenk, deuxième au classement et cheffe de cuisine au restaurant Le Tourbillon, qui défendra les couleurs du pays au Championnat du monde des Écaillers en 2027.



Trophée international de la chocolatine et de la viennoiserie moderne
Le pâtissier-chocolatier catalan Abraham Balaguer l’a emporté et partira défendre les couleurs suisses à la finale mondiale 2027, à Toulouse.

Swiss Ethic Pastry Award
Le pâtissier-chocolatier du Beau-Rivage Palace de Lausanne, Anthony Bayle l’a emporté.

Chef’s Goutatoo Challenge
Aphinya Phetrnoi, apprentie Eldora de 2e année, a brillé ! Elle est sélectionnée pour la finale suisse des Jeunes Talents Escoffier 2027.

Cook’n’mix
Le concours professionnel dédié aux barmans et barmaids de Suisse romande a révélé le talent incontesté de Remy Perez du Funky Claude’s Bar à Montreux.

Cook’n’room service
Simone Panza, de l’IntercityHotel Geneva, a réalisé la meilleure salade César, tandis que Maxime Lalo, du Crowne Plaza Geneva, a brillé avec sa tarte au chocolat revisitée.

LES TROPHÉES

La 2e édition des Trophées du Cook’n’pro a mis en lumière les femmes et les hommes qui font vivre les métiers de bouche et contribuent chaque jour à l’excellence gastronomique régionale.

Jeune chef de l’année : Simon Varaine, Sesflo

Jeune pâtissier de l’année :
Mathieu Davoine, Mathieu Davoine Pâtisserie Chocolaterie

Chef de cuisine collective : Kevin Rapisardi, L’Entre-Temps / CFP-SHR

Meilleur apprenti : Ahmad Hussaini Sayed, Restaurant Vieux-Bois SA

Bistro de l’année : Le Petit Carougeois

Coup de cœur du public : Javier Angulo, apprenti au Restaurant Les Lauriers

Coup de cœur du jury : Pauline Ravel, pâtissière du restaurant Tosca

À table, le grand retour du réconfort

Pendant longtemps, les signes extérieurs de la grande cuisine étaient relativement simples à identifier : un menu dégustation, une succession précise de plats, un service très codifié, des nappes blanches, les amuse-bouches, le pain, les mignardises et tout un cérémonial qui signalait que l'on entrait dans un univers à part.

SANDRINE PALLY

Ce monde n'a pas disparu. Mais les codes de la gastronomie se brouillent. Est-ce simplement une mode ou l'expression de besoins plus profonds chez les consommateurs ?

Vingt ans après l'avènement de ce que l'on a appelé la « bistronomie », une autre façon de manger au restaurant s'est installée dans nos quotidiens – et avec elle, peut-être, une autre fonction du restaurant. Car si s'attabler dans une grande maison peut toujours relever de l'exceptionnel, voire de la démonstration, une question semble prendre davantage de place : est-ce que cette expérience va nous faire du bien, au-delà de ce qu'il y aura dans l'assiette ?

Dans ce contexte, le restaurateur n'est pas toujours perdant, bien au contraire. Nombre de chefs s'écartent aujourd'hui d'un modèle gastronomique parfois très lourd financièrement pour ouvrir des lieux plus libres, plus accessibles et souvent plus faciles à exploiter. Et loin d'être considérés comme une gastronomie de seconde zone, ces établissements sont désormais pleinement regardés par les guides : Gault&Millau avec sa catégorie POP, Michelin avec le Bib Gourmand.

Le client reprend les commandes

Pour Franck Pinay-Rabaroust, journaliste gastronomique, fondateur et rédacteur en chef de la newsletter Bouillant(e)s, le contexte actuel joue un rôle important : dans une époque anxiogène, le restaurant redevient un lieu de réassurance et de plaisir.

Or le menu « blanc » ou à l'aveugle demande précisément au client d'abandonner une partie de son pouvoir de décision au chef. À cela s'ajoute le rapport au temps.

Un menu dégustation ne permet pas toujours de savoir précisément combien de temps on restera à table ni jusqu'où grimpera l'addition. Le client contemporain veut davantage maîtriser son expérience : « son assiette, son temps, son addition », résume Franck Pinay-Rabaroust.

Cette aspiration dépasse largement la restauration. Dans de nombreux secteurs, le consommateur n'est plus simplement destinataire d'une expérience entièrement conçue pour lui. Il veut pouvoir en déterminer une partie : personnaliser, arbitrer, choisir son niveau d'engagement ou de dépense.

Franck Pinay-Rabaroust y voit parallèlement une forme d'épuisement du modèle du « chef artiste », qui a profondément marqué les deux dernières décennies. Après Ferran Adrià, René Redzepi et quelques figures devenues internationales, toute une génération a cherché à imposer un univers extrêmement personnel. Non pas la fin de la cuisine d'auteur, donc, mais peut-être celle de l'idée selon laquelle le client doit nécessairement s'abandonner entièrement à elle.

Créer du lien par l'assiette

Cette reprise de contrôle ne signifie pourtant pas que le client souhaite vivre son expérience seul. Dans une société toujours plus individualisée, nous perdons progressivement ce que les sociologues appellent les « liens faibles » : ces relations avec les connaissances, voisins, commerçants ou personnes que l'on croise régulièrement. Elles ne relèvent ni de la famille ni du cercle intime, mais participent pourtant au sentiment d'appartenir à une communauté.



Le restaurant reste précisément l'un de ces espaces où l'on se retrouve physiquement autour d'une table, où l'on échange avec un serveur, où l'on croise parfois d'autres habitués. Comptoirs, cuisines ouvertes ou tables rapprochées peuvent aussi favoriser ces interactions informelles.

Et dans l'assiette elle-même, l'une des façons les plus élémentaires de créer du lien consiste à partager. Dans certaines cultures, évidemment, rien de nouveau.

Pour la journaliste gastronomique Isabelle Kliger, basée à Barcelone, le partage appartient depuis toujours à la culture espagnole des tapas. Lorsqu'elle sort avec des amis, commander quatre ou cinq plats pour deux et tout partager est une évidence. La structure entrée-plat-dessert, encore profondément ancrée ailleurs en Europe, lui paraît presque étrangère.

Mais ce fonctionnement dépasse désormais les cuisines dans lesquelles il était historiquement enraciné. Le partage est devenu un format de restauration en lui-même.

Franck Pinay-Rabaroust porte toutefois un regard volontairement critique sur le phénomène : « La nouvelle génération picore comme elle scrolle sur son téléphone portable : on zappe, on mange vite, on oublie, et on recommence. »

Il imagine déjà un possible retour vers des plats plus conséquents. Car les petites assiettes ont aussi leurs limites : multiplication des commandes, addition qui grimpe et parfois cette impression paradoxale d'avoir beaucoup commandé sans avoir réellement mangé.

C'est pourquoi, parallèlement aux petites assiettes, on voit réapparaître le « grand plat » à partager : une belle pièce de viande au centre de la table, un plat d'accompagnement dans lequel chacun vient piocher. Quelque chose qui rappelle finalement le déjeuner du dimanche chez nos grands-parents.

La *sobremesa*, ou l'art de perdre son temps

Dans une société où tout semble devoir aller plus vite – travailler, commander, livrer, consommer – le restaurant peut paradoxalement devenir l'un des derniers endroits où prendre son temps conserve une valeur.

Le regard mexicain est particulièrement éclairant. Nicholas Gilman, écrivain gastronomique et chercheur culinaire installé à Mexico depuis 1998, rappelle combien la générosité et le service attentif sont ancrés dans la culture latino-américaine. Surtout, il évoque la sobremesa : ce moment qui commence presque lorsque le repas se termine, quand les assiettes sont vides mais que les convives restent à table simplement pour parler et profiter de la présence des autres. À Mexico, annoncer au client qu'il dispose de sa table de 20h à 21h45 serait, selon lui, considéré comme profondément déplacé. Cette différence culturelle est révélatrice.

Le réconfort plutôt que la démonstration

Cette recherche de lien et ce nouveau rapport au temps permettent peut-être aussi de comprendre le retour de cuisines profondément familières.

Barcelone en offre un exemple particulièrement intéressant. Après des années de déconstruction et de cuisine moléculaire, certaines des tables les plus contemporaines reviennent vers des plats que l'on pourrait presque qualifier de comfort food : une cuisine rassurante, immédiatement identifiable et souvent chargée de souvenirs.

Isabelle Kliger parle de cette cuisine de « grand-mère » que l'on ne prépare presque plus chez soi : plats mijotés pendant des heures, ragoûts, macaroni, croquetas ou recettes traditionnelles catalanes. Ce n'est pas seulement de la nostalgie.



Lorsque Franck Pinay-Rabaroust parle du restaurant comme d'un lieu de « réassurance et de plaisir », cette réassurance peut aussi se trouver directement dans l'assiette. Un plat identifiable, généreux, que l'on comprend immédiatement et qui réveille parfois un souvenir peut procurer une émotion qu'une démonstration technique plus spectaculaire n'offre pas nécessairement.

Et ces plats répondent aussi à l'évolution de nos modes de vie : ce que nos grands-mères pouvaient laisser mijoter pendant des heures est précisément ce que nous n'avons souvent plus le temps de cuisiner. Le restaurant ne nous propose alors plus seulement ce que nous ne savons pas faire chez nous. Il nous rend aussi ce que nous n'avons plus le temps d'y faire. Mais ces recettes ne sont pas servies comme des pièces de musée.

Casa Fiero joue ainsi avec des plats traditionnels dans une atmosphère de bar rétro des années 1970. Ailleurs, un burger à la queue de bœuf peut rencontrer le kimchi et des saveurs japonaises ou coréennes. Nicholas Gilman va même plus loin en remettant en question le mot « authenticité ». Si une grand-mère à Oaxaca et un chef à Mexico préparent chacun un mole différemment, lequel serait le plus authentique ? Et si une recette évolue avec le temps, à quel moment faudrait-il décider de la figer ?

Moins de cérémonial, mais plus d'humain

Simplifier les codes ne signifie pourtant pas supprimer le service. C'est peut-être même l'inverse. Dans une cuisine devenue plus libre, métissée et parfois plus complexe à comprendre, le personnel de salle prend un nouveau rôle : savoir lire la table, raconter un produit, conseiller un vin et intervenir au bon moment plutôt que simplement exécuter un cérémonial.

Knut Schwander, actuellement responsable du guide GaultMillau en Suisse romande, utilise une belle expression : le service doit savoir « donner les clés » de la cuisine. Quelques mots peuvent suffire pour attirer l'attention sur un ingrédient ou expliquer pourquoi deux éléments se répondent dans une assiette.

Nicholas Gilman met lui aussi en garde contre l'excès inverse : le service « performatif », les sauces versées systématiquement à table, la présence excessive du personnel ou les assiettes débarrassées avec empressement peuvent devenir aussi artificiels que les anciens codes qu'ils prétendent remplacer. La spontanéité réussie demande donc peut-être davantage de talent, et non moins.

Une valeur ajoutée pour le restaurateur aussi

Répondre à ces nouveaux besoins du client ne signifie pas nécessairement alourdir le modèle du restaurateur. Paradoxalement, certaines de ces évolutions peuvent aussi répondre aux contraintes économiques du secteur. Car derrière ces nouveaux codes de la gastronomie se cache un paradoxe plus profond : les chefs revendiquent leur liberté, mais évoluent simultanément sous une accumulation de contraintes – prix, saisonnalité, pénurie de personnel, coûts de production.

Franck Pinay-Rabaroust parle ainsi d'une restauration presque « schizophrène, qui rêve de liberté mais qui est plus que jamais contrainte ». Et ce qui ressemble extérieurement à une révolution esthétique est aussi une révolution économique.

Une carte courte signifie moins de références à acheter, moins de stocks, moins de pertes et une mise en place potentiellement plus légère. Un service moins cérémoniel peut permettre de fonctionner avec une équipe plus resserrée. Une petite salle, un service unique ou quatre jours d'ouverture au lieu de six deviennent des choix de modèle économique autant que de style.

Les difficultés de recrutement pèsent particulièrement lourd. Franck Pinay-Rabaroust observe même une évolution dans l'hôtellerie haut de gamme, où certaines grandes maisons renoncent à leurs tables gastronomiques devenues extrêmement coûteuses à exploiter. Le fine dining n'est pas mort, insiste-t-il. Mais il doit lui aussi se réinventer.

La créativité contemporaine ne se situe donc plus uniquement dans l'assiette : le modèle économique du restaurant devient lui-même un terrain de création.

Sortir des cases

Au fond, ces évolutions remettent surtout en question une certaine manière de penser le restaurant : comme un modèle figé, défini par ses codes, son niveau de gamme ou sa catégorie, puis présenté au client comme une expérience à prendre telle quelle.

Aujourd'hui, la réflexion semble davantage partir dans l'autre sens : de quoi le client a-t-il besoin, et quelle expérience peut-on imaginer pour y répondre ?

Or les besoins qui émergent dans une époque marquée par l'accélération, l'incertitude et des relations toujours plus numérisées sont finalement très humains : retrouver du réconfort, créer du lien, reprendre la main sur ses choix et disposer d'un peu de temps.

La réponse n'est pas nécessairement une petite assiette, une cuisine ouverte ou un plat de grand-mère. Ce ne sont que des traductions possibles de ces attentes. Un bistrot, une table gastronomique, un restaurant d'hôtel ou une adresse de quartier peuvent y répondre chacun à leur manière : par l'assiette, le service, le rythme du repas, l'aménagement de la salle ou simplement la manière d'accueillir.

C'est peut-être là que se situe la véritable évolution : ne plus chercher à faire entrer les restaurants dans des cases figées, mais réfléchir à ce qu'ils font vivre.

Et si le luxe d'hier consistait parfois à impressionner, celui d'aujourd'hui pourrait aussi être beaucoup plus simple : nous faire du bien, nous rapprocher et nous rendre un peu de ce temps qui nous manque.

TRÉSORS DE NOS TERROIRS

LA RACLETTE DU VALAIS AOP

La Raclette du Valais a obtenu son AOP en décembre 2007. Le fromage à racler du Vieux Pays est produit à base de lait cru dans des fromageries artisanales qui traditionnellement utilisaient des cuves en cuivre. La flore des alpages, très diverse, enrichit les saveurs ainsi que les qualités organoleptiques de ce fromage artisanal gras à pâte mi-dure, apprécié pour ses notes végétales et fruitées. En chauffant, il fond de façon uniforme tout en gardant une texture onctueuse et filante.

Il existe de très nombreux fromages à raclette sur le marché. Cependant, comme le souligne Fabienne Schnyder-Fournier, assistante de direction et assistante marketing au sein de l'Interprofession, «Notre raclette est la seule vraie, l'originale, celle qui a vu le jour sur nos alpages». Actuellement, 54 fromageries d'alpage fournissent en saison, de juin à fin septembre – début octobre, les meules à racler, auxquelles s'ajoutent 27 fromageries de plaine.



© DR

LA MEILLEURE RACLETTE DE L'ANNÉE

Lors des Swiss cheese awards, organisés à Fribourg en octobre dernier, la fromagerie d'alpage L'Alpe Tanay, située à Vouvry, et exploitée par Gaëtan Cardinaux, a remporté le titre de meilleure Raclette du Valais AOP. Les quelque 40 vaches de race Holstein de son exploitation produisent entre 80 000 et 100 000 kg de lait par an, ce qui correspond à près de 1500 meules. Plusieurs autres fromageries du canton sont reparties avec «un diplôme en raclette».

En Valais, la tradition du fromage remonte au XVIe siècle, et très vraisemblablement au-delà. Selon la légende, c'est un vigneron qui travaillait dans les vignes, un jour de grand froid, qui eût le premier l'idée de fondre du fromage. Lors d'un repas frugal constitué de pain, de fromage et de vin, il eut envie de manger chaud et approcha le fromage du feu qu'il avait allumé pour se réchauffer. La raclette était née! Le terme «Raclette» tient son nom du verbe «racler» qui signifie «gratter» ou «frotter». Il est officiellement utilisé depuis 1874.

Afin de garantir l'authenticité des raclettes du Valais AOP, l'appellation régionale est incrustée dans le talon de chaque meule et le fromager applique sur chacune d'elle une marque de caséine. Le fromage est vendu en pièce entière, en demi-pièce, en pièce découpée ou en tranches. En accompagnement, beaucoup d'amateurs choisissent la version «classique» avec patates en robe des champs, cornichons et petits oignons.

GEORGES POP

www.raclette-du-valais.ch

TOUT SIMPLEMENT LA QUALITÉ

KADI

LES ULTRA-CROUSTILLANTES PARMI LES FRITES.

KADI SUPER-CRUNCHY FRITES : Pour tous ceux qui aiment les frites encore plus croustillantes. Leur enrobage croustillant unique permet de conserver les frites chaudes extra longtemps et garantit un croustillant parfait jusqu'à la dernière bouchée.