

- vendredi 17 avril 2020
- Édition(s) : Roubaix

# Les brasseries artisanales se réinventent pour tenir le coup

par Gilles Marchal [gmarchal@lavoixdunord.fr](mailto:gmarchal@lavoixdunord.fr)

Croix, Roubaix et Wasquehal.

La Mongy Triple, la Waale Imperial IPA, la Un Américain à Roubaix (oui, vous lisez bien), La Transition... Toutes ces bières, vous ne les trouverez pas dans les rayons des supermarchés. Par choix ou par modèle économique, leurs auteurs préfèrent les écouler en direct et en circuits courts. En temps normal, ça marche plutôt bien, parfois même très bien, mais depuis le confinement et la fermeture des bars, les brasseries artisanales sont bien embêtées. « Malheureusement tous nos clients ont fermé », souffle Andrzej Burzynski, le patron de la brasserie Waale à Wasquehal. Il y a dix jours, il a lancé ses derniers brassins et mis son unique salarié au chômage technique. Pour passer la crise en limitant la casse, il s'est associé avec la brasserie Hub à Roubaix et la brasserie Le Singe Savant à Lille pour créer un pack sur le point d'être distribué sur leurs sites marchands respectifs. « Cela permet d'élargir le réseau de distribution, c'est une collaboration solidaire, explique Sébastien Verbeke, cogérant de la brasserie Hub. On fait de la livraison dans la métropole et du drive. »

## Collaboration, drive et livraison

Le drive, c'est aussi la formule de crise adoptée par Jean-Christophe Cambier, à Croix. À l'annonce du confinement, il y a un mois, le patron de la brasserie Cambier a d'abord préféré fermer la boutique où il écoule la moitié de sa production -l'autre moitié étant distribuée dans les bistros. Et puis voyant que la situation allait durer, il a remis la machine en route avec une équipe restreinte. Mais pas question pour lui d'accueillir les clients comme avant. « On est autorisé à ouvrir la boutique mais on ne va pas le faire. Il ne faut pas vouloir trop vendre au péril de décaler la sortie de la crise. Avec le drive, il y a très peu de contacts. » Le concept lancé il y a trois semaines cartonne. « Tous les créneaux sont pris, on a beaucoup de messages de soutien. Les gens sont contents de venir chercher leur bière, c'est un petit plaisir dans la vie des confinés. » Grâce au drive, la brasserie Cambier réalise entre 40 et 50% de son chiffre d'affaires habituel, ce qui va lui permettre de tenir jusqu'à la sortie du confinement.