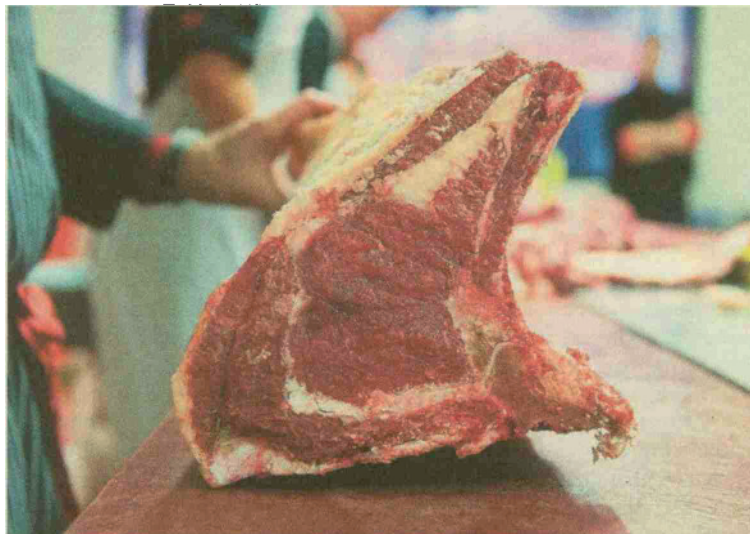


Projet «Savoir faire»

Le meilleur du bœuf – le filet?



Christoph Jenzer a invité, dans le cadre d'un cours pour initiés sur le bœuf, 20 restaurateurs de la région dans son entreprise à Arlesheim.



Jenzer s'efforce de vendre l'aloiau comme Côte de Bœuf. (Photos: Proviande)

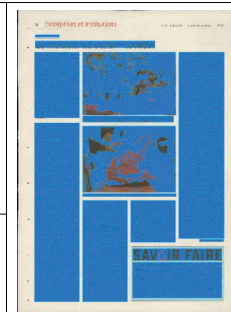
Tandis que les morceaux nobles jouissent d'une popularité croissante, les parties moins appréciées se retrouvent toujours plus rarement dans les assiettes. C'est la raison pour laquelle le maître boucher Christoph Jenzer a invité les restaurateurs, dans le cadre du projet Proviande Savoir faire, à redécouvrir le bœuf. L'objectif: montrer les défis auxquels il est confronté lors de la commercialisation. Et montrer que ces défis peuvent représenter surtout une chose, tant pour lui que pour les restaurateurs: un potentiel.

Markus Hurschler

Bouchers et restaurateurs sont aujourd'hui placés devant le défi de commercialiser avec succès également les morceaux de viande moins appréciés. Mais cela ne peut réussir de la même manière des deux côtés que si les bouchers et les restaurateurs échangent leurs idées sur leurs défis, leurs besoins et leurs possibilités. C'est la raison pour laquelle Christoph Jenzer a invité, dans le cadre d'un cours pour initiés sur le bœuf le 14 novembre, 20 restaurateurs de la région dans son entreprise à Arlesheim. Il a montré que le filet ne représente que 1,5% à peine du poids d'abattage d'un bœuf et qu'il existe beaucoup d'autres solutions passionnantes.

Chair à saucisse ou spare ribs?

Au début du cours, une moitié de bœuf a été dépecée dans l'atelier de viande de la maison Jenzer Fleisch und Feinkost. Le désossage est une question de balance. Il s'agit de trouver un équilibre entre charge de travail et, partant, charges salariales



Viande et Traiteurs
8031 Zürich
044 250 70 60
www.carnasuisse.ch/francais/associati...

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 4'155
Erscheinungsweise: 26x jährlich

Themen-Nr.: 581.005
Abo-Nr.: 1050089
Seite: 6
Fläche: 60'783 mm²

d'une part et exploitation de la viande de l'autre. «Autrefois la viande était très précieuse et les charges salariales faibles», explique Christoph Jenzer. Les os pouvaient ainsi être détachés très précisément. Aujourd'hui certains morceaux ont beaucoup perdu de leur valeur. Il n'est pas toujours possible de faire le travail de manière aussi approfondie que pour le filet, où le travail vaut la peine pour chaque gramme de viande. Les exigences en ce qui concerne l'aspect de la viande ont elles aussi changé au fil des années. Autrefois, par exemple, les os étaient détachés minutieusement dans le faux-filet. Et on acceptait que des morceaux de cette viande restent sur le faux-filet. Aujourd'hui par contre, on exige une coupe droite. La viande qui se trouve entre les os finit donc en chair à saucisse – avec la perte de valeur correspondante. Ce développement a poussé Christoph Jenzer voici deux ans à lancer un nouveau produit: des spare ribs de bœuf.

Échange rapproché entre boucher et restaurateur

Les spare ribs de porc sont déjà connus depuis quelques années en Suisse – et très convoités. Chez Jenzer aussi, il règne une pénurie constante. Au même endroit chez le bœuf, en revanche, la viande est détachée de l'os et utilisée comme chair à saucisse, et les os sont jetés. C'est ainsi qu'est née l'idée des spare ribs de bœuf. Ainsi, d'un côté la viande initialement vendue comme chair à saucisse peut être valorisée. De l'autre, une alternative aux populaires spare ribs de porc est proposée.

En raison de la demande plus faible, le prix des spare ribs de bœuf est actuellement encore inférieur à celui du produit correspondant du porc, ce qui le rend attractif. «Mais si tout à coup deux ou trois de mes clients de la restauration ajoutent à

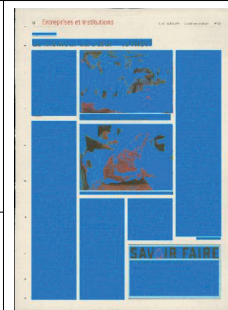
leur menu des morceaux spéciaux de ce genre, il est important de pouvoir se concerter et prévoir à l'avance», explique Christoph Jenzer. Une étroite collaboration entre boucher et restaurateur doit donc être considérée comme un point de départ important.

Un défi persistant pour le boucher est la teneur en graisse. Certes, les animaux possédant une teneur en graisse plus élevée sont préférables, en ce qui concerne la qualité et le goût, à ceux dont la viande est maigre. Mais chez ces animaux, la part de viande est plus petite et la graisse ne peut pas être vendue. Cette graisse est brûlée et le boucher paie les frais d'élimination. Autrefois c'était différent, car la graisse était très convoitée en raison de sa forte valeur énergétique. Aujourd'hui, on renonce pour toujours plus de produits à l'ajout de graisses animales, en faveur d'un mode de fabrication végétarien. Une solution de rechange populaire: l'huile de palme. Ainsi, le fabricant de pâte à pâté de Jenzer s'est converti il y a quelques années à la pâte végétarienne. Jenzer avait alors cherché un autre boulanger qui produit pour lui la pâte à pâtés avec de la graisse de porc. La prochaine étape pour Jenzer: livrer lui-même la graisse de porc pour la pâte à pâtés. En effet, l'utilisation de tels sous-produits est avantageuse non seulement pour le boucher, mais aussi pour les clients. «Si les sous-produits ont regagné de la valeur, nous pourrions de nouveau vendre la viande un peu meilleur marché», explique Christoph Jenzer.

En conclusion du cours pour initiés sur le bœuf, il y eu une visite de l'entreprise familiale suivie d'une dégustation des morceaux pour initiés présentés auparavant. Cela le confirme: les solutions de rechange pour le filet et l'entrecôte sont extrêmement passionnantes du point de vue non seulement du prix, mais aussi du goût. Christoph Jenzer est

convaincu par le format de la manifestation. «Nous sommes une entreprise innovante qui travaille sans cesse à valoriser les morceaux qui sont moins connus ou appréciés. Et la restauration est toujours à la recherche de nouvelles idées de produits.» Un complément parfait, donc, qui nécessite surtout une chose: les échanges.

Datum: 15.12.2016



Viande et Traiteurs
8031 Zürich
044 250 70 60
www.carnasuisse.ch/francais/associati...

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 4'155
Erscheinungsweise: 26x jährlich

Themen-Nr.: 581.005
Abo-Nr.: 1050089
Seite: 6
Fläche: 60'783 mm²

SAVOIR FAIRE

L'initiative Nose-to-Tail de Proviande

Cours pour initiés au sein de votre entreprise

Après la réalisation réussie de ce premier cours sur le bœuf, à partir de 2017 il sera proposé d'autres cours sur différents animaux, dans le cadre du projet Savoir faire, l'initiative Nose-to-Tail de Proviande. Les formations continues sont régionales et organisées en collaboration avec des boucheries innovantes – pourquoi pas dans votre entreprise aussi? Consultez le site Internet www.proviande.ch/sf ou écrivez à: werner.siegenthaler@proviande.ch.