

Network Event Good Food B2B

Filière viande Vleessector

09.05.22
14h30-18h30
Tour & Taxi



Lundi 09 mai dernier, le service **GOOD FOOD B2B** a réuni **43 professionnels** à Tour et Taxis pour une rencontre networking sur la viande durable : bouchers et restaurateurs bruxellois, ainsi que des éleveurs venus de toute la Belgique. Enfin, il y avait aussi quelques représentants de la filière (structures d'encadrement, fédération des bouchers, etc.).

Avant d'établir des contacts professionnels lors du speed-meeting, deux présentations et trois témoignages ont permis de mettre en avant les opportunités et bonnes pratiques pour développer le circuit court en viande durable entre professionnels. En voici un bref résumé.

Nous avons commencé par une **présentation de Biowallonie**, structure d'encadrement du secteur Bio Wallon.

La Wallonie est une terre de prairies et d'élevage, en témoigne **la richesse et la diversité** existante sur notre territoire. Parmi les 1900 fermes certifiées bio en Wallonie, on trouve de nombreux élevages bovins (700), porcins (66), ovins (207), volailles (124).

Ces fermes offrent un large panel de races et de produits plus durables (croissance lente, élevage en extérieur, aliments de provenance locale, valorisation de l'herbe pour les ruminants) dont la qualité a étonné certains chefs bruxellois parmi les plus aguerris. Et pour cause, on y retrouve plus de gras intramusculaire, moins d'eau, des goûts plus prononcés. Que ce soit via la vente directe ou par l'intermédiaire de coopératives de distribution, les **professionnels bruxellois intéressés peuvent s'approvisionner en viande de qualité en circuit-court.**

Vincent Pautré, créateur de filières durables en viandes (Beef TAKE, UNAB, etc.), en contact depuis quatre ans avec l'Horeca Bruxellois, est venu présenter ses constats de terrain. Il y a aujourd'hui un réel marché qui a connu une évolution rapide. Les principaux moteurs sont les restaurants labellisés Good Food, mais la demande dépasse largement ces 80 entreprises.

Ces restaurants sont dans une démarche « moins de viande, mais mieux et plus durable ». Par ailleurs, nombre d'entre eux ont compris l'intérêt commercial de raconter l'histoire de l'éleveur et de ses bêtes, qui fournissent la viande servie à leur clientèle. Ils sont en ce sens des ambassadeurs auprès de leurs communautés (certains totalisent 15 mille followers sur Facebook et Instagram), permettant de mettre en avant les « bons élèves » du secteur, face à la mauvaise presse dont souffre la viande en général.

Plus qu'un enjeu commercial, établir du lien direct entre l'agriculteur et le restaurateur - qu'il soit aidé par une série plus ou moins grande d'intermédiaires (abattage, découpe, transport...) - est primordial pour assurer des choix d'élevage et de consommation tous les deux durables.

Respecter l'équilibre carcasse afin de valoriser au mieux les animaux abattus est l'enjeu central pour le circuit-court en viande. Pour autant qu'on les outille, ces restaurateurs sont des vrais cuisiniers qui veulent apprendre à transformer une diversité de pièces, travailler l'animal entier afin de proposer une carte innovante et originale. Quel que soit le modèle d'achat, chacun doit avoir conscience qu'un animal a été élevé et abattu pour nous nourrir. La valorisation de l'entier n'est pas un choix mais un dû.

Malgré tout, ces restaurants pionniers sont la pointe de l'iceberg. Le gros des fournisseurs de viande pour les professionnels se positionnent sur une viande conventionnelle, industrielle à bas prix. La revue citoyenne et paysanne Tchak a d'ailleurs réalisé une enquête sur ce sujet (numéro Hiver 2021-22)

A ce sujet, **Denis Delcampe**, chef et fondateur du restaurant '**Le Tournant**' témoigne :

“En Belgique, nous trouvons une offre pléthorique de viande pas chère et de mauvaise qualité. J'ai fait le choix d'acheter des produits de meilleure qualité, en répercutant la différence de prix sur ma carte. Cela fonctionne pour autant que j'explique bien d'où cela provient”.

Depuis quelques mois en guise de test, Denis a réalisé deux achats-tests de demi-carcasses, livrées en une fois, qu'il valorise entièrement dans son restaurant. Il a commencé avec un demi cochon Pietrain-Landrace Bio (55kg) nourri avec des céréales auto-produites, puis un demi veau (70kg) de la ferme du Mont des Brumes élevé selon la méthode du veau gourmand, célèbre en France. Les clients sont ravis par les qualités exceptionnelles des produits.

En tant que chef, Denis exprime le plaisir ludique de travailler l'entier de l'animal, de proposer une histoire à sa clientèle en décrivant l'anatomie de l'animal liée à l'assiette du client. Pour ce faire, il insiste sur son besoin crucial d'être en lien avec le producteur mais aussi le boucher pour réfléchir meilleures façons de travailler les différents morceaux. Il a pu bénéficier de l'aide précieuse de son boucher (Cuvry) pour suggérer les meilleurs modes de cuisson.

Denis compte réaliser d'autres achats-dégustations d'animaux entiers ces prochains mois, il envisage aussi ce mode d'achat de manière plus systématique pour son restaurant.

Guillaume Regout, propriétaire de deux boucheries, témoigne de sa collaboration avec trois éleveurs du collectif Cowbio, ainsi que le chef Christophe du restaurant « Smash Burger » à Ixelles.

Au départ, Guillaume n'était pas convaincu par de la viande bio, ayant peur d'un prix répulsif pour sa clientèle. La démarche est d'abord venue de Christophe, qui cherchait un fournisseur de qualité pour la viande contenue dans ses burgers. Il a été convaincu par les pratiques d'élevage d'Alain Burhain ainsi que par la qualité du produit proposé. Alain s'est alors associé à d'autres éleveurs en créant Cowbio pour être en mesure d'honorer des commandes régulières.

Cowbio s'est alors tourné vers Guillaume, un boucher à proximité du restaurant pour proposer un partenariat tripartite équitable, qui favorise l'échange direct, la valorisation de l'entier et la durabilité des modèles agricoles et logistiques. Sur une bête entière, le boucher transforme une partie pour le restaurant Smash et propose le reste à sa propre clientèle.

François Rouchet est venu témoigner pour la coopérative **Le Coq des prés**. Au travers d'un historique de la coopérative, il démontre l'intérêt pour les éleveurs de se rassembler pour valoriser au mieux leur travail avec une rémunération juste. Il présente aussi les conséquences positives de cette coopération sur le bien-être animal, sur la qualité et la durabilité du produit. Les poulets proposés vont au-delà du cahier des charges bio grâce à des pratiques d'élevage innovantes mise en place au sein des coopérateurs tels qu'un parcours extérieur arboré, un aliment local dont la qualité est assurée, ainsi qu'une ventilation naturelle dans les poulaillers. François a aussi rebondi sur les témoignages précédents en confirmant la complexité autour de la valorisation de l'entier et qu'il était crucial de développer une communication à apporter au grand public sur sa responsabilité à valoriser l'entier.