

Network Event Good Food B2B

Filière viande Vleessector

09.05.22
14h30-18h30
Tour & Taxi



Maandag 9 mei heeft de GOOD FOOD B2B dienst 43 professionals samengebracht in Tour en Taxis om er te netwerken over duurzaam vlees. Daar waren slagers en restaurants bij, maar ook landbouwers uit heel België, daarnaast waren er ook enkele vertegenwoordigers uit de rest van de keten (dat zijn dan Landsbond der Beenhouwers, adviesorganen, enz.).

Alvorens de deelnemers contact leggen met elkaar tijdens de speed-meeting, hebben twee presentaties en drie getuigenissen laten zien waar de opportuniteiten liggen en wat de beste manier van werken is voor het ontwikkelen van de korte keten van duurzaam vlees tussen ondernemers. Ziehier een korte samenvatting :

Wij zijn begonnen met een presentatie door Biowallonie, vertegenwoordiger van de biosector in Wallonië.

Wallonië is een streek met veel grasland en veeteelt, dit is duidelijk aan de verscheidenheid die te vinden is op het grondgebied. Tussen de 1900 bio gecertificeerde landbouwbedrijven in Wallonië vinden we talrijke bedrijven met rundvee (700), varkens (66), schapen (207) en pluimvee (124) terug.

Deze bedrijven hebben een ruim aanbod van meer duurzame rassen en teelttechnieken (trage groei, buitenloop, lokale voeders, valorisatie van gras door herkauwers) waarvan de kwaliteit sommige van de meest ervaren chefs in Brussel verrast heeft. Dat is zo met reden : het vlees heeft meer intramusculair vet, bevat minder water en een meer uitgesproken smaak. Of het nu rechtstreeks op de hoeve of via een tussenpersoon zoals en logistieke coöperatie is, Brusselse ondernemers die dat willen, kunnen duurzaam kwaliteitsvlees aankopen via de korte keten.

Vincent Pautré, voortrekker van duurzame ketens voor vlees (Beef TAKE, UNAB, e.d.) staat al vier jaar in contact met de Brusselse horeca en heeft de bevindingen van op het werkveld gebracht. Vandaag de dag is er een echte markt die de laatste jaren sterk ontwikkeld is. De voortrekkers zijn de restaurants met Good Food label, maar de vraag is ruim groter dan enkel die 80 zaken.

Deze restaurants hebben een visie van « minder vlees, maar beter en meer duurzaam » . Daarenboven hebben veel onder hen begrepen dat ze er commercieel belang bij hebben het verhaal te vertellen van de landbouwer en zijn dieren, die het vlees levert dat wordt geserveerd. In zekere zin zijn ze ambassadeurs bij hun publiek (sommigen hebben 15.000 volgers op Facebook en Instagram), en dit laat hen toe de « goede leerlingen van de klas » van de sector in de verf te zetten, in tegenstelling tot de slechte naam die het vlees over het algemeen krijgt in de pers.

Een directe band scheppen tussen de landbouwer en het restaurant is meer dan een zakenrelatie en is essentieel om duurzame keuzes te maken in veeteelt en consumptie, al dan niet via grote of kleine tussenpersonen (slachthuis, uitsnijderij, transport,...)

Rekening houden met de samenstelling van een karkas om zo de geslachte dieren volledig te valoriseren is dé uitdaging voor de korte keten van vlees. Restauranthouders zijn echte koks die willen leren hoe ze een diversiteit aan stukken vlees kunnen verwerken. Het dier van het eerste tot en met het vijfde kwartier benutten, maakt het ook mogelijk om een innovatieve en originele menukaart voor te stellen. Op welke manier men het vlees ook aankoopt, iedereen moet zich bewust zijn dat er een dier gehouden en geslacht is geworden voor de voeding. Het valoriseren van het hele karkas is dan ook geen vrije keuze maar een plicht.

Ondanks alles zijn deze pionier-restaurants slechts het topje van de ijsberg. Het gros van de leveranciers van vlees voor professionele aankopers zetten conventioneel, industrieel en goedkoop vlees op de markt. Het weekblad Tchak heeft daarover een reportage gemaakt (winter 2021-2022).

Hierover getuigt Denis Delcampe, oprichter en chef van het restaurant 'Le Tournant' :

« In België vinden we een ruim aanbod aan goedkoop vlees van lage kwaliteit. Ik heb gekozen om producten aan te kopen van hogere kwaliteit en het prijsverschil door te rekenen op mijn menukaart. Dat kan als ik maar goed uitleg waar het prijsverschil vandaan komt. »

Sinds een paar maanden, bij wijze van uitproberen, heeft Denis twee proefaankopen gedaan van halve dieren in één keer geleverd, die hij volledig valoriseert in zijn restaurant. Hij is begonnen met een half biovarken Pietrain-landras (55kg) gevoederd met graan, geproduceerd op hetzelfde bedrijf, daarna heeft hij een half kalf gekocht, geproduceerd volgens de methode 'veau gourmand' bekend in Frankrijk. De klanten van het restaurant zijn verheugd over de uitzonderlijke kwaliteit van het vlees.

Als chef vindt Denis het leuk om te werken met hele dieren, om een verhaal te vertellen aan zijn klanten en de anatomie van het dier om hun bord te beschrijven. Om dit te doen, is het cruciaal rechtstreeks in contact te staan met de landbouwer en met de beenhouwer om na te denken over de beste manier om te werken met de verschillende stukken vlees. Denis heeft kunnen genieten van de waardevolle hulp van zijn beenhouwer (Cuvry) om de beste bereidingen te suggereren.

Denis is van plan nog aankopen te doen om te proeven van andere hele dieren in de loop van de komende maanden, hij ziet ook de mogelijkheid om van deze manier van aankopen de vaste manier van werken te maken in zijn restaurant.

Guillaume Regout, eigenaar van twee slagerijen, getuigt over de samenwerking met drie landbouwers van het collectief Cowbio en Christophe, chef van het restaurant « Smash Burger » in Elsene.

In het begin was Guillaume niet overtuigd van biovlees, uit angst dat de prijs zijn klanten zou afschrikken. De aanzet is er eerst gekomen dankzij Christophe, die een leverancier zocht voor kwaliteitsvlees in zijn hamburgers. Hij is overtuigd door de veeteeltpraktijken van Alain Burhain en van de kwaliteit van het product dat hij voorstelt. Alain heeft dan samengewerkt met andere landbouwers en Cowbio opgericht om te kunnen voldoen aan de regelgeving.

Cowbio heeft zich dan gericht tot Guillaume, een slager in de buurt van het restaurant om zo een driedelige eerlijke samenwerking op te zetten, die rechtstreekse aankoop, valorisatie van het hele karkas en de duurzaamheid van het landbouwmodel en logistiek voortdraagt.

Francois Rouchet is komen getuigen in naam van de coöperatieve Le Coq des prés. Met de geschiedenis van de coöperatie toont hij de interesse aan bij landbouwers om zich te groeperen om zo hun werk beter te laten waarderen tegen de juiste prijs. Hij presenteert ook de positieve effecten van de samenwerking op het dierwelzijn en op de kwaliteit en duurzaamheid van het vlees. Deze gaan verder dan het lastenboek voor biocertificering dankzij innovatieve teeltpraktijken : aanplant van een buitenloop met bomen, lokaal voeder waarvan de kwaliteit gegarandeerd wordt en een natuurlijke verluchting van de stallen. Francois is ook verder gegaan op de vorige getuigenissen en bevestigt de moeilijkheden rond het valoriseren van de volledige kip en dat dat cruciaal is om daarover te communiceren naar het grote publiek toe.