



Un bœuf ne contient pas que du filet. D'autres morceaux peuvent aussi être délicieux. Illustration: Chi Lui Wong

Du museau à la queue

La boucherie bio Ueli-Hof s'engage pour une consommation de viande réfléchie. Cela comprend la valorisation de tout l'animal. Une question de respect, comme le dit le directeur.

À Ebikon LU, la boucherie bio Ueli-Hof abat et transforme en moyenne 25 porcs, 8 jeunes bovins, deux vaches et huit agneaux par semaine. Les animaux viennent de fermes bio de la région qui se sont regroupées en communauté de production partenariale. «Nous avons ainsi toujours la garantie totale qu'il s'agit de bêtes bio de fermes que nous connaissons», dit le directeur Martin Schmitz. Seules les volailles ne sont pas abattues directement par l'Ueli-Hof.

Pour la mise en valeur, la boucherie suit le principe «from nose to tail», c'est-à-dire l'utilisation du plus possible de morceaux «du museau à la queue». Il doit y avoir le moins possible de gaspillage alimentaire. «Entre autres parce que nous respectons les animaux», dit Martin Schmitz. Ce qui ne convient pas pour l'alimentation humaine finit en grande partie dans les produits pour animaux de la marque maison «Bio Fido».

Nouvelle forme de production de viande

L'histoire de la boucherie bio Ueli-Hof commence avec le paysan bio Walter Unternährer et son fils Ueli. Le père était dans les années 1970 un pionnier de l'élevage avec vaches mères et nourrices, qui était alors une nouvelle forme de production de viande. Elle était centrée sur le respect des animaux. La famille a repris en 1989 la ferme Mättiwil à St. Niklausen LU, aujourd'hui dirigée par Ueli Unternährer, et l'a reconvertie au Bourgeon. L'Ueli-Hof a quant à elle été créée en 2002 comme société anonyme.

En plus de la boucherie, du magasin, du take-away et du traiteur à Ebikon, il y a une autre boucherie Ueli-Hof en ville de Lucerne. S'y rajoutent de nombreux partenaires du commerce de détail et de la restauration répartis dans toute la



Martin Schmitz, le directeur d'Ueli-Hof. Photos: mäd

Suisse. L'entreprise a donc mis sur pied une commercialisation très large pour ses produits. «Et notre shop web a été prêt juste pour l'éclatement de la pandémie de covid», dit Martin Schmitz. «Le covid a rapidement propulsé les ventes vers le haut, et elles sont aujourd'hui encore 30 pour cent supérieures à celles de 2019», ce qui le réjouit beaucoup.

Martin Schmitz est entretemps actif dans la boucherie bio depuis plus de dix ans. Ce cuisinier de profession avait d'abord travaillé longtemps comme gestionnaire du groupe de produits Viande pour Migros Aare. Il raconte que sa passion pour la viande et son intérêt pour la provenance des produits et les possibilités de valoriser le plus possible d'un animal n'ont fait

qu'augmenter au cours des ans, ce qui l'amène à continuer de développer les produits Ueli-Hof selon le principe «from nose to tail».

De la bavette au lieu d'entrecôtes

«Nous allons déjà très loin pour les bovins», dit Martin Schmitz en donnant des exemples. La boucherie utilise les os des jeunes bovins pour faire de la «demi-glace» (fonds de



Une friandise pour les chiens: les oreilles de porc séchées.

viande) et de la gelée qu'elle vend ensuite dans des bocaux. «Nous utilisons ces produits aussi nous-mêmes dans la cuisine de notre take-away ou du traiteur.» Les os à moelle sont aussi très appréciés par la clientèle et la restauration. Il y en a en général trop peu. Quant aux abats, Ueli-Hof vend surtout du foie de bœuf. «Mais la plupart des consommatrices et consommateurs ne veulent pas de reins, de la rate, des poumons ou du cœur, donc tout ceci va dans notre viande pour animaux», dit Martin Schmitz en riant.

Vu que les animaux ne sont pas composés seulement de morceaux nobles, les vendeurs des boucheries Ueli-Hof – presque tous des cuisiniers – attirent régulièrement l'attention de la clientèle sur des morceaux alternatifs et moins connus. «La bavette est un bon exemple. C'est une viande excellente qui a longtemps été utilisée injustement comme viande à saucisse, et qui convient très bien pour remplacer une entrecôte», dit Martin Schmitz.

Comme pour le bœuf, tous les morceaux des agneaux sont valorisés. «Nous utilisons la gelée pour fabriquer des aliments pour des chiens qui ont l'estomac sensible», dit Martin Schmitz. Les peaux des animaux vont d'abord dans une tannerie de l'Emmental bernois puis en Suisse orientale dans la société «Gutes Leder» de Nina Conrad, qui s'est spécialisée dans la fabrication d'articles en cuir de bêtes bio. Elle produit entre autres des sacs et des porte-monnaies. «Les tabliers de cuir que portent nos vendeurs viennent aussi de là», dit-il encore.

Liste d'attente pour les oreilles de porc

«Il est un peu plus difficile de tout utiliser dans un cochon», explique le directeur. «Par exemple, les boyaux crus ne sont pas souhaités dans la viande pour chiens», et l'équipe d'Ueli-Hof en fait des saucisses cuites pour animaux. Il y a par contre une liste d'attente pour les oreilles de porc séchées car elles sont très appréciées. Un autre morceau de porc important est

la couenne. Une fois pressée, cela fait une bonne friandise pour chiens. La graisse de porc, comme celle de bœuf, est mise à part. Une société spécialisée en prend une partie et valorise aussi les déchets d'abattage (intestins, estomacs et os de porc) et le sang. Le reste est récupéré et vendu en bocaux comme graisse à rôtir dans les magasins Ueli-Hof.

Il faut beaucoup de créativité et d'esprit d'invention pour valoriser entièrement les animaux afin d'éviter le gaspillage alimentaire. Ces notions sont très importantes pour l'équipe d'Ueli-Hof. Les consommatrices et consommateurs sont un autre facteur: «Le bio ne suffit plus comme argument de vente – il faudrait plutôt que le bio aille de soi!» Mais finalement il faut simplement que tout soit bon. *Ann Schärer*

 www.uelihof.ch (DE)



Fiche technique «Du museau à la queue»

Qu'il s'agisse d'aiguillette baronne, d'araignée, d'onglet, de diaphragme ou de cœur – le plaisir de la viande ne s'arrête pas au filet de bœuf, comme le montre la fiche technique de 22 pages «Du museau à la queue» pour les boucheries et la vente directe. *schu*

 bourgeon.bio-suisse.ch > Transformation & commerce >

Cahier des charges & règlements >

Fiche technique produits viande: Du museau à la queue

Prolonger la conservation au lieu de jeter – une nouvelle boîte à outils pour le commerce de détail et les magasins fermiers

La viande fraîche est une denrée alimentaire hautement périssable. La viande préemballée doit donc être vendue avec une date de péremption après laquelle elle ne peut plus être vendue. Si des produits comme la viande fraîche sont surgelés au plus tard le jour de la date limite de consommation (DLC), on peut les vendre, les donner et les consommer pendant 90 jours de plus. Les aliments avec une date de durabilité minimale (DDM) peuvent, selon les produits et avec une conservation correcte, être vendus et consommés jusqu'à une année au-delà de la DDM. C'est le résultat d'une étude de la ZHAW terminée en 2021 sur mandat de l'Office fédéral de la sécurité alimentaire et des affaires vétérinaires (OSAV). Le commerce de détail et la vente directe doivent cependant étiqueter correctement ces produits «DLC+» ou «DDM+». La nouvelle boîte à outils de l'association foodwaste.ch propose des étiquettes et autocollants adéquats. On y trouve aussi des fiches techniques, des dépliants pour les clients ainsi que les deux guides de l'OSAV pour la diminution des pertes alimentaires et l'étiquetage des dates limites des denrées alimentaires. La possibilité de prolonger la conservation ne remplace cependant pas la vérification sensorielle avant de vendre ou de donner un produit. *Yvonne Kiefer-Glomme, journaliste indépendante*

 www.foodwaste.ch/conservation >

Informations pour le commerce de détail