



Gaby GAUTHIER

**Artisan boucher, rue de la boucherie
pour VOLCANIAC - SLOW FOOD**

Le 19 avril 2009



Installé à Clermont Ferrand depuis 1994, j'ai vu disparaître dans l'espace de 6 ou 7 ans, 6 boucheries dans mon quartier pourtant ventre de la ville. Aucune de ces fermetures n'était due à des causes « naturelles » (maladie, départ à la retraite) plutôt liées à des problèmes de survivance, malgré des effectifs réduits, ces boutiques ne dégagent sans doute pas assez de marge pour payer un, deux, voire trois salaires (souvent un apprenti avec le couple). Aucun de ces magasins n'a trouvé de repreneur, ils ont changé d'enseigne ... ou restent fermés.

Les difficultés de l'artisan boucher aujourd'hui sont à mon sens, principalement :

1. Une concurrence très vive de la grande distribution et de ses enfants (les superettes, hard discount, etc...). en terme de prix s'entend, la qualité, on y reviendra. Ces ogres représentent aujourd'hui plus de 70 % des ventes de viandes.

L'étendue de leurs réseaux a étouffé les petits artisans. Ce n'est pas particulier à la boucherie, connaissez vous beaucoup de quincailleries, d'épiceries, de charcuteries, poissonneries etc... ?

Leur force d'achat est conséquente, ils possèdent (ou disposent de contrat avec !?) des chalutiers, des abattoirs, des ateliers de désossage, terminaux de cuisson etc....

Avec des centrales d'achat, du personnel administratif, informatique, du personnel qui gère les stocks, les finances, les campagnes publicitaires, les marges, le personnel ... etc... Ces gens là sont devenus de « grands » bouchers, sans ironie ! on y reviendra aussi.

Il faut de tout et du choix dans notre société, pour toutes les bourses, mais est-ce que le consommateur s'y retrouve ? Je ne critiquerai pas pour le plaisir. Le principe de la grande distribution est intelligent, réunir dans un seul lieu tous les produits (ou une majorité) avec des parkings immenses pour satisfaire le roi client. Faire des promotions régulières, des semaines du produit, des jours anniversaires, des foires. Affichages, têtes de gondoles, rabais, cartes de fidélité.

Mise en scène redoutable. Tout pour la conquête du client... et sa capture.



Mais que dire de ces méthodes quand elles sont destinées à vendre à tout prix des articles de qualité bien différents.

C'est ainsi que, en se baladant dans les rayons libre service pour des articles en barquettes ou sous vide on trouve des prix de vente très élevés compte tenu de la qualité proposée. Beaucoup plus élevés en tout cas que dans nos boutiques traditionnelles. J'ai quelques exemples :

- a) Il y a quelques années, on me propose de m'occuper du rayon boucherie d'un grand magasin du centre ville. C'est à proximité de chez moi, le défi est intéressant, cela ne demande pas d'autre investissement que du temps et du travail. J'accepte donc de gérer un rayon traditionnel où je distribue une viande de qualité, mais le cahier des charges m'oblige à m'occuper du rayon libre service.

Je suis donc contraint de me fournir en barquettes dans un abattoir industriel de la région. Là, je découvre l'aspect médiocre de ce métier de distributeur. Le choix du fournisseur est limité, je n'ai aucune maîtrise de la qualité et très peu de liberté pour peser sur les prix d'achat. Je commande le jour A pour livraison le jour B ou C. Je paye ces produits chers car il s'agit de faibles quantités, conditionnés, détaillés, étiquetés mais qui proviennent tous de vaches de réforme, veaux de batterie ... etc...

Il y a aussi, ô merveille, des steaks hachés 5/10/15 % de matières grasses, valables 4 ou 5 jours. Les marges normales applicables font que ces articles se trouvent plus chers que l'excellente charolaise des Combrailles de mon rayon traditionnel.

Un lundi très calme, je m'amuse à observer une cliente qui tourne, retourne, pose, reprend des barquettes d'entrecôtes. Elle semble vraiment très indécise, je m'approche, et lui explique :

- Qu'elle aurait plus d'intérêt à regarder le rayon d'à côté et à choisir une viande vendue 25 à 30 % moins chère, et surtout, d'une qualité bien supérieure.
- Je suis en tenue de boucher, j'espère être crédible comme un professionnel, elle ne répond pas, me regarde à peine et continue son manège. Je m'éloigne sans insister. Elle prend enfin sa barquette et soudain, avec horreur, je comprends. Cette cliente ne choisissait pas un produit, mais le prix d'une barquette correspondant, sans doute à son budget. Au diable la qualité, le conseil.



- b) Dans nos boutiques, on tisse souvent des liens particuliers avec nos clients. Tout récemment, Jacqueline me prend à témoin devant quelques personnes en brandissant l'emballage vide d'un jambon blanc acheté par son mari en grande surface, m'interpellant « regardez, si ce n'est pas honteux, le prix de ce jambon, si on ne nous prend pas pour des andouilles ». en fait, 2 tranches de jambon, 70 grammes, 2.16 € soit 30.85 € le Kg. C'est deux fois plus cher que chez un boucher ou charcutier détaillant.
- c) Tout récemment, un restaurateur du quartier me confie : j'ai acheté une cuisse de porc fraîche (moins de 2 € le Kg). C'est un plat du jour intéressant, je ne risque rien, c'est une bonne affaire. IL fait cuire, ce n'est pas bon, le lendemain, comme il est consciencieux, il jette. Il avait acheté la partie noble du cochon, 50 % moins chère environ que son voisin boucher.
- d) Dans mon grand magasin l'obligation faite au gérant boucherie est de servir des promotions nationales. Ainsi, pour Pâques, je dois mettre en rayon, des gigots à des prix imbattables. Impossible de s'aligner, j'achète des agneaux toute l'année plus chers que le prix de vente affiché pour cette occasion. Je me rabats sur des gigots d'Australie ou de Nouvelle Zélande à prix coutant.

Dresser un constat ? Je ne parlerai pas des marges arrières, des pressions faites aux fournisseurs etc..., mais je trouve ces méthodes condamnables car on prend souvent le client roi... pour le roi des cons.

2 - Aujourd'hui, on voit fleurir des grands magasins de viande professionnels. Ce sont de mini supermarchés associés le plus souvent à des marchands de beurre, de fromages, de poissons, légumes boulangerie etc... Copieurs de la grande distribution ils appliquent les mêmes méthodes. Promotions, prix canons. Comment font-ils ? Je sais. La qualité passe toujours au second plan ; l'approvisionnement se fait en petite viande, France ou import. Marges minorée, pas sur ?, on se rattrape sur la quantité. La **méconnaissance du client sur le produit fait le reste.**

On a voulu faire de la viande compte tenu de son importance dans l'alimentation d'un ménage, un produit intéressant pour tous les acteurs de la filière (de l'éleveur aux distributeurs).

En élevant les bêtes rapidement et surtout un peu n'importe comment, on peut tirer sur les prix.



3 - Une autre concurrence arrive pour l'artisan boucher. Les ventes directes de l'éleveur au consommateur ; par un paysan ou une association. La mode (légitime et avec raison) revenant aux produits frais, naturels, de qualité, souvent vantés bio. On enlève un maillon de la chaîne.

Je me pose des questions, sans faire de commentaire sur la qualité de la découpe et de la viande commercialisée, n'y a-t-il pas de concurrence déloyale ? Ce « producteur » a-t-il autant de frais que le boucher avec les charges d'une boutique ?

En résumé, gérer une boucherie aujourd'hui, et vouloir respecter le métier, privilégier la qualité, la présentation, la maturation, obéir aux 35 heures, former des jeunes, c'est aussi les mêmes contraintes que les grands distributeurs au niveau :

- des mises aux normes, hygiène, fraude etc... avec bien sûr, beaucoup de personnel et plus de force d'achat. Etre confronté à ces concurrences, garder malgré tout ses clients et ... le moral relève de plus en plus de l'exploit.

La qualité, ESSAYONS DE FAIRE SIMPLE

Distinguons 5 catégories d'animaux :

Bœufs, génisses, vaches, taureaux, jeunes bovins, que je diviserai en 3 qualités principales :

- 1) Bœufs et génisses et jeunes vaches (de 4 à 6/7 ans)
- 2) Jeunes bovins *
- 3) Taureaux et vaches âgés ou de réforme

Et encore en 2 origines distinctes

Issus du troupeau allaitant (destiné à la boucherie)

Issus du troupeau laitier (lait + veaux + viande)



Provenant de 3 « races » différentes :

- race à viande (charolaise, Limousine, etc...)
- race laitière (Frisonne, Pie Noire, etc...)
- race mixte (Salers, Aubrac, etc ...) viande et lait. Notre Ferrandaise est un bon exemple de race mixte.

Ajoutons :

- les conditions d'élevage, extensif ou en stabulation
- le terroir (l'herbe, le foin... l'eau)
- la compétence de l'éleveur (sélection de son cheptel, soins etc...=
- la conformation, l'état d'engraissement et l'âge
- La classification etc...

La classification européenne (grille EUROPA) détermine la « qualité » des carcasses d'après leur conformation et l'état d'engraissement. Le E et le U représentant le haut de gamme, O et P le bas de gamme, le gras mesuré par les chiffres 1 /2/3 etc...

Le sommet de la qualité bouchère est représenté par une génisse (femelle n'ayant jamais produit ni veau, ni lait) ou un bœuf (mâle castré) de bonne conformation (E.U) élevé en extensif, à l'herbe l'été donc en pâturage, et au foin et céréales l'hiver, et en étable pour les régions climatiquement rudes. Ces animaux, souvent exceptionnels dans nos pures races à viande, atteignent souvent des prix très élevés et, sans risque de se tromper, sont destinés exclusivement à la boucherie artisanale.

La plus basse qualité est la vache âgée, dite de réforme, issue du troupeau laitier et le vieux taureau. Cette viande se retrouve dans le circuit industriel pour la fabrication de conserves, steaks hachés etc...

* La qualité moyenne est représentée par les jeunes bovins (18 à 24 mois) Mâles non castrés, ces bœufs sont nourris exclusivement en intensif dans des ateliers d'engraissement. La conformation est excellente, la couleur de la viande flatteuse, le rendement des carcasses intéressant pour le détaillant utilisateur et la tendreté correcte, seul bémol, le goût, insipide.



Production développée dans les années 70 pour l'exportation presque exclusive sur le marché italien, notre premier client. Viande largement subventionnée par Bruxelles, elle est principalement achetée par l'état (stocks d'intervention) pour soutenir les marchés agricoles.

On la retrouve sur les grands marchés importateurs (IRAK, IRAN, EGYPTE, AFRIQUE, RUSSIE ... etc...)

Mais à présent, dans les rayons boucherie de l'hexagone (je vous laisse deviner)

Il faut savoir que la majorité des viandes bovines commercialisées aujourd'hui provient des vaches de réforme et ou de jeunes bovins ; catégories les moins chères à l'achat (variations pouvant aller du simple au triple) A cela, ajoutons toutes les viandes d'importation en muscles ou en carcasses, d'Europe et du monde. A tous les prix bien sur, et le plus souvent, inférieurs à ce que nous produisons en France.

Vous vous y retrouvez ???

Pour les animaux à cycle plus court (agneau, porc, veau) il y a beaucoup à dire sur la façon de les élever et le goût bien sur, en est la première victime. Je ne parlerai pas des volailles où l'on a vu sans doute les pires abus ces dernières années.

Le porc n'est pas mal non plus avec des éleveurs ayant investi de grosses sommes dans des élevages productifs et donc condamnés... à produire. Se heurtant aussi à une concurrence très vive de voisins proches (Belgique, Hollande, Danemark). Il faut s'aligner sur des prix souvent très bas, dictés par les grands distributeurs pour un produit élevé en porcherie en cycle court (3/4 mois) le plus maigre possible. On « fabrique » après des produits charcutiers ou le gras est banni.

On est loin, très loin, du porc de nos grands ou arrière grands parents où les animaux étaient nourris avec des légumes, patates et choux raves, notamment cuits à la chaudière, mélangés au son avec du petit lait, des herbes fraîches etc... **Et alors, quel goût !**

Sacrifié sur l'autel du profit, de la rentabilité.

Le problème de l'agneau est la production nationale insuffisante pour satisfaire la demande.



L'agneau français reste un produit cher, les cours soutenus au fil des années car il est prisé et relativement rare. Par contre, les prix de vente sont tirés vers le bas, concurrencés par les agneaux de Nouvelle Zélande, Australie, produits en très grandes quantités. Certes, d'une saveur moins fine que les nôtres, ils font quand même l'affaire du consommateur.

Le rapport qualité prix nous est défavorable, mais il en faut pour toutes les bourses, n'est-ce pas !

Parler du veau, c'est parler d'une très grande spécialité de notre pays. Veau de lait s'entend, surtout consommé en France. C'est aussi un travail particulier de l'éleveur, contraignant, (deux voire trois tétées journalières) exigeant du temps et de l'attention, l'animal étant jeune, donc fragile. Il faut également qu'à l'abattage, la viande soit claire, au pire, rosée clair.

Un veau rouge peut être aussi savoureux, mais sera difficilement vendable. Dans l'esprit consommateur, le veau de lait se doit d'être clair et son foie, blond. Cela résulte de l'anémie que l'on provoque en respectant les principes suivants :

- limiter l'espace du veau, donc l'empêcher de gambader en le tenant dans une loge restreinte.
- L'équiper d'un museau l'empêchant de lécher crèche, chaîne et ou de manger la litière.
- Le tenir dans une relative obscurité, sur une litière propre, mais cela reste facultatif.

Ce n'est pas manquer d'amour à ces bêtes de les traiter de la sorte, c'est obéir à un savoir faire ancestral dans le respect d'une viande exceptionnelle en définitive.

Méthode d'élevage pouvant se comparer à celle du gavage des oies et canards que l'on pratique pourtant depuis l'antiquité. Ce qui me paraît scandaleux par contre, c'est d'élever des veaux en batterie, sur caillebotis, sans paille, avec des rations programmées de lait en poudre avec ou sans matière grasse, peut-être même sans lait, avec surtout les antibiotiques ou facteurs de croissance obligatoires dans ce type d'élevage, des prises de sang régulières pour étudier la couleur du veau pendant la croissance et la modifier au besoin. (Par quels moyens ?)



Une chose me paraît sidérante aujourd'hui : tout le monde connaît les grands pays producteurs et exportateurs, l'Amérique du Sud et du Nord, les pays d'Europe (Grande Bretagne, Irlande, Allemagne, France etc...)

L'Espagne et l'Italie, en ce qui concerne la production bovine, sont traditionnellement importateurs.

Aujourd'hui, ils nous achètent du bétail maigre, comme toujours l'engraissent en atelier, procèdent à l'abattage, désossage, conditionnement sous vide, nous renvoient les muscles à des prix compétitifs.

Par quel miracle ?? Leur main d'œuvre est-elle réellement moins chère ou prennent-ils des libertés avec les aliments, les contraintes sanitaires, le bien être des animaux etc...

Je vous laisse juges, mais cette arithmétique me semble édifiante.

L'APPRENTISSAGE

Comme tous les métiers manuels, le notre a subi une discrimination. Il faut que les enfants réussissent, fassent des études. Notre travail a la réputation d'un métier dur, contraignant, et cela ne facilite pas le recrutement.

Auparavant, l'échec scolaire ne laissait pas le choix. Tu ne veux pas travailler à l'école, tu vas apprendre un métier. Ainsi, on devenait boucher, boulanger, maçon ou autre ; après 2 ou 3 ans chez un maître d'apprentissage.

Apprentissage du métier, de la Société, de la vie tout court. Laborieux, heureux ou malheureux, épanoui ou douloureux, ce passage avant la vraie vie active était pourtant indispensable car il vous forgeait un bonhomme. Apprendre la maîtrise des gestes, écouter, observer, accepter les contraintes, les règles, s'épanouir, s'imposer enfin pour transmettre à son tour.

Cette procédure chez un patron (bon ou mauvais, j'y reviendrai) est irremplaçable.



Ni les parents, ni l'école ne peuvent apporter le même équilibre.

Aujourd'hui, avec les moyens de communication, les jeunes ont la possibilité de voyager dans le monde entier, ... de rêver aux salaires faramineux des sportifs, aux cagnottes du loto ou autre. Ils restent dans le virtuel, avec, hélas, la bénédiction des parents ... ou leur démission.

En 1966, je rentre en apprentissage chez un boucher sans magasin, qui faisait exclusivement de la viande préemballée pour des grands magasins. Je suis l'unique employé et travaille du lundi au samedi, la bagatelle de 70 heures par semaine. Logé, nourri, seul avec le couple, je garde un assez mauvais souvenir de cette période. Heureusement il y a les cours (un après midi par mois autant que je me souviens) et les copains avec qui je parle.

Je me rends compte avec eux de mes lacunes et, fait guerrier, 6 mois avant l'examen du CAP, je me révolte « je passe bientôt le CAP, je ne sais même pas fendre un agneau ». J'échappe de peu à une claque, mais le lendemain, on m'apprend.

Bref, je termine cette période avec soulagement, et je garde encore un mauvais souvenir de ce patron qui pour moi n'a pas rempli son rôle d'éducateur.

Les choses ont changé, heureusement, mais ce métier, s'il est riche, est exigeant également, et l'adolescence fragile.

Nous avons formé plusieurs apprentis, tous ont réussi leur examen, j'espère qu'ils ont appris les bases pour continuer et valoriser au mieux leur vie d'ouvrier et, c'est le but, de futur patron.

Fait gravissime, et cela m'oblige à poursuivre le procès contre la grande surface, les apprentis et ou ouvriers qui sortent de ce moule n'ont pas le niveau requis.

Méconnaissance de l'anatomie notamment et graves lacunes sur le désossage, la séparation des muscles, l'évaluation d'une qualité ... etc...etc ...

La spécificité de notre métier c'est de savoir découper une carcasse (bœuf, veau, agneau, porc) la désosser, la rentabiliser au mieux. Ce n'est pas en recevant des muscles sous vide qu'on apprend. A coup sur, on déforme.



OU EST LA FORMATION A CE NIVEAU ?

Continuer dans cette voie est à coup sur, une régression et la disparition programmée d'un savoir faire ancestral.

LE METIER

Dans mon idée, les lettres de noblesse de ce métier sont ; sans discussion aucune (puisqu'elles remontent à la nuit des temps) :

- Savoir acheter mort ou vif
- Savoir abattre et travailler les abats (tête, tripe, boyaux etc...)
- Savoir fendre et désosser, découper, parer, éplucher, barder, larder, ficeler, présenter ...et vendre

OUF !

Il est regrettable, à mon sens, que nos jeunes apprentis n'aient pas la possibilité d'apprendre certaines bases qui font toute la beauté et la richesse de ce travail.

L'achat en vif, au pré ou en étable, estimer le poids, l'état d'engraissement, le rendement à l'œil et au toucher.

L'achat en carcasses, apprécier une conformation, la couleur, le gras toujours, la tendreté, à l'œil et au toucher encore.

L'abattage qui signifie : anesthésier, saigner, dépouiller, vider et fendre.

Pourquoi toute cette mine de connaissances est-elle absente du cycle de l'apprentissage ? Au moins les sensibiliser par des journées, des visites en ferme ou dans les abattoirs. Ce serait sans aucun doute leur faire prendre conscience d'une autre dimension et de l'humilité que l'on doit toujours conserver.

Je reviendrai la dessus, (dans une petite biographie personnelle qui n'a pas d'autre intérêt que de servir à la véracité de mon récit). Après, je dirai, tout le travail de base de l'achat et de l'abattage, on passe en boutique :

Et là !! Tous les talents s'expriment. La finalité est de vendre, mais selon sa conscience, le respect que l'on porte au produit et ... à celui qui l'a produit.



Le respect aussi du client, de celui qui vous permet d'exercer cet art en vous rendant l'honneur de vous avoir choisi pour servir sa table et celle de ses enfants et petits enfants.

La viande n'est pas un produit ordinaire, banal. Ceux qui la produisent, que je connais et respecte, aiment tous leurs animaux. Aucun n'est maltraité. Je ressens ça profondément dans ma région du Mézenc mais aussi, au Pays Basque ou de Bigorre, en Bresse, en Normandie... ou ailleurs...

Je souhaite à tout le monde d'avoir connu quelques émotions gustatives, enfant, et de se souvenir du goût.

C'est ce moteur du goût qui nous permet d'apprécier, de choisir et d'en parler.

Donc, nous voilà en boutique, des vitrines éclairées, un carré de côtes de bœuf, un bas rond d'agneau, des rouelles... de veau, de porc, et des volailles et un professionnel pour vous guider, vous conseiller, vous gronder au besoin si votre choix n'est pas judicieux.

Cette facette de notre activité : conseiller des modes ou des temps de cuisson en fonction des morceaux, adopter sans frémir, la toque du cuisinier et, grand plus, parler de celui qui a élevé la bête, que l'on connaît forcément.

La boucherie à cela d'unique, de permettre à l'artisan de parler de ce qu'il vend, au contraire d'autres métiers de bouche (boulangers, pâtisseries, charcutiers etc...) qui, après leur travail de laboratoire délèguent à d'autres, le soin de vendre. Je mets, dans cette appréciation, tous les bémols d'usage, connaissant bon nombre d'excellentes pâtisseries, charcuteries etc...

Dans mon métier, il est difficile d'être bon partout, aux achats, à la vente, à la coupe, à la ficelle, au parage... et en plus, il faut gérer... une activité où l'on transforme en permanence et de préférence le matin tôt pour éviter les pertes et le ternissement.

Je dis souvent à mes employés que j'ai au moins autant appris en regardant mes chefs qu'en travaillant moi-même. On apprend toujours des autres et ce doit être une motivation permanente.



On est loin du cliché du boucher de campagne, rougeaud, ventripotent, avec son épouse à la caisse.

Tout a changé, on a appris à présenter, les habitudes du consommateur ayant évoluées, il faut s'adapter :

- à ne vendre l'été que les morceaux nobles à griller par exemple. Et que faire du reste de la carcasse vulgairement appelés « bas morceaux » ? Il faut, dans ces périodes, de l'imagination, de la ténacité, de l'audace aussi pour imposer une préparation originale. C'est cela aussi qui représente l'intérêt de la boucherie moderne.

L'été, nous ne faisons par moins de 14 brochettes différentes, et on est loin d'avoir fait le tour de la question. Nous avons tous le bonheur de vivre dans un pays riche de son agriculture, de sa gastronomie et il faut considérer comme une chance d'avoir accès à ces produits qui nous font honneur :

- nos grandes races bouchères exportées dans le monde entier (charolaise et limousine notamment).
- Des agneaux, et des porcs magnifiques, même en production marginale,
- Des volailles d'exception.

Et si, avec tout ça, on n'est pas curieux d'exploiter, proposer pour surprendre et séduire, bref, faire son métier avec un grand M.

Donc faire la différence d'avec tous les vendeurs de muscles préemballés.

Cette curiosité doit conduire naturellement à des choix et sélections d'animaux.

La mémoire de mes papilles m'a imposé le fin gras du Mezenc. Retrouver le goût d'une viande « poussée » doucement, là haut, avec ce foin merveilleux qui a déclenché la mise en place de cette AOC unique en Centre France.

A deux heures de route à peine de Clermont, connaître les éleveurs, ce pays rude qui vous forme des caractères, c'est aussi tisser des liens qui vont bien au-delà du commerce.



Fin Gras = prêt idéalement engraisé pour l'abattage (tradition du bœuf de Pâques). Du foin du foin à volonté pour engraisser avec, tout de même, les 4 ou 6 derniers mois un complément de céréales sélectionnées.

Né sur l'exploitation, le cycle est de 3 ans environ, les bêtes sortent en mai, suivant le temps, pâturent, et rentrent à la Toussaint. Une bête environ à l'hectare, un cahier des charges strict, cela mérite l'intérêt.

En vacances au Pays Basque, la dégustation d'une tranche de jambon provoque la découverte du cochon de race Basque. En perdition totale dans les années 60, voilà un des fleurons, comme le Noir de Bigorre, de notre patrimoine. 13 mois dont 12 dehors, ça vous change une viande.

Les exemples sont nombreux, l'agneau de lait des Pyrénées en fait partie, comme ces volailles de Bresse exceptionnelles. Et il y a encore beaucoup à découvrir. Intéressons nous à la Ferrandaise, c'est aux portes de Clermont, les éleveurs l'ont sauvegardée et i y a tellement à faire.

La démarche est identique avec des préparations bouchères originales. Valoriser les bas morceaux et parvenir à les rendre indispensables à son rayon, c'est toucher à l'art.

Et là, je dis un grand bravo à un homme comme Aimé, MOF et grand serviteur de la Boucherie.

Il est à la retraite, mais je ne connais pas d'artisan boucher en activité, plus frais et actif. C'est un exemple, et il nous fait l'honneur de son amitié.

Je suis d'un optimisme indéterminable, mes clients m'y encouragent journallement. Si nous faisons notre métier, nous sommes indétrônables.

A cela 2 raisons principales :

1. A égalité de qualité, nos concurrents sont contraints, promotion ou pas, de s'aligner sur nos prix. Je ne connais pas un seul éleveur qui ne soit pas conscient de la valeur de sa bête. Il a son œil pour cela, mais aussi toutes les informations voulues sur les marchés agricoles. Chaque bête à son prix, je ne connais pas de Ferrari vendue au prix d'une 2 CV. A ce niveau, ce ne sont pas les volumes qui changeront grand-chose.



2. Le consommateur est, quoi qu'on en dise, doué de raison et il sait bien faire les différences sur les qualités (et le service) même si, dans une conjoncture difficile, l'alibi prix est tenace.

C'est le meilleur message d'espoir que je puisse adresser à nos jeunes bouchers.

MES 4 VIES PROFESSIONNELLES

Sans m'attarder, juste pour donner un éclairage sur un parcours.... Et expliquer à tous les jeunes que rien n'est jamais figé dans un métier aussi complet.

- Petit fils de paysans des 2 côtés, fils d'André, boucher, marchand de bestiaux, chevillard, pêcheur, chasseur surtout, un peu braconnier et amateur de bonne chair Ça aide. J'ai eu la chance ainsi de côtoyer le monde paysan, d'assister aux transactions, d'effectuer les travaux des champs, et à l'adolescence « faire » l'abattoir et la découpe. Puis l'apprentissage, pas rose, une grande ville, LYON, où je suis curieux d'apprendre, mais sans grande passion (20 ans, le foot, les filles ... etc...) Et enfin une rencontre avec un « vieux » boucher (il a au moins 50 ans) Robert qui croit en moi et me fait toucher du doigt le premier la beauté du travail. Il deviendra mon ami, et me conseillera de « faire » PARIS pour progresser. Je l'écoute et m'en félicite encore aujourd'hui. J'ai 25 ans, j'estime avoir fait le tour et veux acheter une boutique. André, mon père m'en dissuade.
- CED VIANDES est parmi les leaders du négoce de produits carnés en France. Je fais de nouvelles armes, voyage et apprend un autre commerce. Je suis gamin, inexpérimenté, mais les bases acquises par la boucherie m'ont toujours servi. 10 ans déjà et j'ai des démangeaisons. Je connais Jean qui est en Afrique et me convainc de m'y installer.
- Adieu PARIS, bonjour LIBREVILLE, BRAZZAVILLE et ABDIJAN, des bons et des mauvais moments, toujours dans le commerce de viandes congelées en gros, mais aussi légumes, poissons. L'insécurité, mais surtout la dévaluation du franc CFA sous BALLADUR en 1994 précipitent le retour.
- 1994 donc, à CLERMONT FERRAND où je reprends un tablier abandonné depuis presque 20 ans. Je retrouve d'instinct les gestes et la mémoire du métier. Je n'ai rien oublié de ces gestes et voilà bien finalement, toute la richesse d'un métier. D'un métier exigeant, éprouvant au début et qu'il faut aimer beaucoup. Mais ce



métier peut vous emmener partout et partout, avec lui, vous serez capable de gagner votre vie.

Alors, merci ANDRE, ROBERT, JEAN et beaucoup d'autres que ne peux pas tous citer.

CONCLUSION (S)

Défendons la ou les qualités, sans être partisans ni obstinément cocardiers. En matière de viandes ne nous cachons pas, il existe aussi, ailleurs, de très bons éleveurs et territoires pour produire d'excellents produits. En élevage extensif s'entend, dans le respect de la nature et de la santé. Découvrir une très bonne côte de bœuf irlandaise, goûter l'Angus ou la Simmenthal, un pré salé du Pays de Galles... les exemples sont nombreux, SLOWFOOD peut vous guider.

Mais arrêtons S.V.P de vouloir faire de ce produit noble un truc sans goût, sans saveur, nourri aux tourteaux de machin, à l'ensilage ou enrubannage, rapidement et abattre jeune pour obtenir la tendreté qui plait tant aux enfants.

Soutenons, défendons nos éleveurs et qu'ils défendent aussi leurs bouchers, leurs seuls alliés dans une démarche qualité. Comme le font les cuisiniers avec leur cuisine. Donnons à nos enfants cette culture du goût, très tôt, elle dure ensuite toute la vie.

Je terminerai sur une parole de Michel TROISGROS à qui je demandais un jour s'il faisait son pain et qui me répondit : « Nous savons faire, mais pas aussi bien que mon boulanger ; chacun son métier. »



Quelques anecdotes, clins d'œil

- Un dimanche matin, je suis chez Aimé à St DESIRE (03) pour préparer, je crois l'animation Pays Basque rue de la Boucherie. La veille, j'accepte une commande d'une côte de bœuf d'un couple de jeunes, mais comme je suis en rupture, rendez vous est pris pour le dimanche midi. Je suis persuadé pouvoir me dépanner chez STEPHY à St BEAUZIRE. Hélas, plus un gramme, il fait beau, on est dévalisé. Aimé me conseille de filer jusqu'à ST AMANT MONTROND chez son neveu, boucher qu'il appelle. Il m'affirme que je ne trouverai pas de boucherie ouverte plus proche. Je fais des kilomètres, reviens par SANCOINS, MOULINS, j'arrive un peu en retard mais je livre mes clients. Aimé avait raison, j'ai traversé 10 ou 15 villages, et n'ai pas vu une seule boucherie.
- On est au GABON. J'ai un employé, Gabriel, qui m'est plutôt sympathique, d'un niveau intellectuel au dessus de la moyenne ; un peu trop sans doute puisqu'il me vole des filets de bœuf. Il est pris sur le fait et viré sur le champ. Mais 2 jours après, quelqu'un du palais présidentiel me demande de le réintégrer. Je proteste vertement et on m'explique que : la viande ayant été restituée, il n'y avait plus de motif : la faute ETAIT CONSOMMEE.
- Traditionnellement au mois de mars, il y a 2 foires « historiques » au MEZENC ; LE BEAGE et LES ESTABLES. Depuis l'AOC, l'attirance est forte. On reconnaît à la région et au Fin Gras des vertus nouvelles. Ainsi, une grande surface du PUY EN VELAY achète une bête primée sur la foire et, à grands renforts de publicité, la propose à sa clientèle - 40 Kg par mois sur une moyenne de 12 mois, c'est un beau score, non ?
- J'exporte en Belgique et mon client flamand me demande, comme un service de voir un de ses collègues, éleveur de veaux qui désire travailler avec la France.



Déplacement, visite .. d'un camp de concentration. L'élevage industriel dans toute sa splendeur. Tous les veaux sont sur le même moule : Body Building. L'odeur est désagréable. Aucune affaire ne se fera. C'est quand on est loin d'elle qu'on apprécie le plus l'Auvergne.

- Gros marché de PARTHENAY, on doit expédier sur l'Italie des taurillons gras, (les fameux babys) Je suis un peu « péteux » car acheter au champ de foire, c'est un peu comme un départ de F1. On se frotte aux autres. Faut y allier. J'ai encore le souvenir du Taureau Charolais choisi, négocié comme un pro. On achète à la « traverse », c'est-à-dire, à l'œil, à l'estime. 15 H, pesée des animaux pour l'expédition. Eclat de rire général. Mon taureau est le plus cher de tout le lot. Merci les pros, mais quelle leçon !
- Je vous ai parlé du cochon de la ferme, du souvenir que l'on a, gamin, du goût rôti, d'un jambon, d'une saucisse. Nous avons un contrat avec un célèbre industriel français pour des porc roumains. On se déplace, l'affaire est importante, et on est reçus dans un abattoir proche de BUCCAREST, avec un casse croûte en préambule. Je retrouve la même émotion gustative ; ça existe encore. On est sous l'ère CEAUSESCU, système communiste, le porc est élevé dans la maison, le profit secondaire. La viande est excellente, mais trop de gras, le contrat n'ira pas à son terme. Rendement défavorable pour l'usine.
- Autre aventure avec un Italien, fabricant de jambon de Parme. Avec la couronne ducale, tout nickel... sauf qu'il m'achète des cochons ... hollandais, rien à voir avec le cahier des charges d'origine. Du Parme/Rotterdam !! Méfions-nous.
- Restons dans le négatif. Mon patron de l'époque célèbre ô combien, possède un élevage proche de TOULOUSE. Engraissement intensif, business oblige et utilisation d'un procédé américain qui consiste à récupérer et transformer en aliments... Les déjections des animaux. Une magnifique usine à merde. Où va se nicher parfois l'ingéniosité des hommes !!!
- La vente en boutique réserve quelques fois des surprises. Un samedi matin, où il y a beaucoup de monde, je suis occupé avec une cliente qui a un problème de régime. Elle ne sait quoi choisir. Trop gras, trop gros... etc... Je m'impatiente gentiment et lui fait remarquer « Mais vous n'êtes pas grosse, d'ailleurs, qui est gros ici ? ». Et une petite voix derrière moi « Moi, monsieur ». Dans la file d'attente, une jeune fille, très, très bien portante que je n'avais pas remarqué qui, avec humour sourit. Eclat de rire général. Je dois passer par toutes les couleurs de l'arc en ciel... et l'embrasse pour m'excuser.
« J'ai bien vu que vous ne m'aviez pas remarquée » me dit-elle.