

# La Feuille

de l'Association  
des Maîtres Bouchers-  
Charcutiers du  
Canton de Fribourg



## SOMMAIRE

Le petit mot du Président	1
Agenda	1
Formation	2
Actus	4
Forum	5
Recommandation des prix de vente	5
Portrait d'un membre de l'association	6
La recette	8

## Agenda

11.11.2015	Assemblée des Délégués
21-25.11.2015	MEFA à Bâle
27.11.2015	Conférence de presse à Clarens avec tous les médaillés romands du concours de qualité de la MEFA 2015

## INHALTSVERZEICHNIS

Das Wort des Präsidenten	1
Agenda	1
Ausbildung einer Lernenden	3
News	4
Forum	5
Detailverkaufspreise	6
Abbild eines Verbandsmitgliedes	7
Rezept	8

## Agenda

11.11.2015	Delegiertenversammlung
21-25.11.2015	MEFA in Basel
27.11.2015	Pressekonferenz mit allen westschweizer Medaillenträger des Qualitätswettbewerbs der MEFA 2015

## Le petit mot du Président

BRAVO ET MERCI à vous tous, qui avez fait l'effort d'intégrer un(e) apprenti(e) dans votre entreprise. 25 nouveaux contrats ont été signés pour cette rentrée 2015! C'est une énorme satisfaction et un plaisir de constater que les Bouchers-Charcutiers fribourgeois ont encore à cœur de former! Attention, cela ne doit pas être qu'une embellie mais une prise de conscience durable et que ceux qui n'ont pas eu le temps se préparer pour la venue d'un(e) apprenti(e) le fasse pour la rentrée 2016! C'est indispensable. Ne peignons pas le diable sur la muraille et réjouissons-nous plutôt du succès présent alors BRAVO et MERCI à tous ces formateurs!

Je profite encore de ce petit mot pour signaler que l'absence de membres alémaniques dans le comité de notre association n'est ni agréable ni viable sur le long terme. Même s'il est de plus en plus dur d'avoir un représentant par district, c'est indispensable qu'au moins un voire deux membres siègent à nos côtés. S'il vous plaît, Artisans Bouchers-Charcutiers du district du Lac ou de la Singine, prenez vos responsabilités et désignez vos représentants afin que notre association soit représentative de l'entier du canton de Fribourg. D'avance merci!

Et pour terminer, une petite citation d'un auteur inconnu qui devrait convenir à tous: «On se souvient de la qualité bien plus longtemps que du prix».

Bel automne et bonnes affaires!  
Votre président: Gérard Yerly

## Das Wort des Präsidenten

BRAVO UND VIELEN DANK an all jene, die es nicht scheuten und einen Lernenden in Ihrem Fachgeschäft aufgenommen haben. 25 Lehrverträge wurden für das Schuljahr 2015/16 unterzeichnet! Mit viel Freude und Zufriedenheit darf festgestellt werden, dass die Freiburger Fleischfachleute noch gefallen am Ausbilden von Lernenden finden. Diese Situation darf jedoch nicht als einmalige Verschönerung der Statistik angesehen werden, sondern sollte vielmehr als anhaltende Erkenntnis für die Zukunft dienen. Und alle, die es dieses Jahr nicht getan haben sollten sich fürs Ausbildungsjahr 2016/17 vorbereiten! Es ist unumgänglich. Malen wir den Teufel nicht an die Wand, sondern erfreuen wir uns am aktuellen Erfolg, darum BRAVO und DANKE an alle Ausbilder!

Ich nutze dieses Wort noch um Ihnen mitzuteilen, dass die Abwesenheit von deutschsprechenden Vorstandsmitgliedern weder angenehm noch den existentiellen Bedürfnissen unseres Verbandes entspricht. Auch wenn es immer schwieriger wird, je ein Vorstandsmitglied aus jedem Bezirk zu finden, ist die Präsenz von einem oder zwei deutschsprechenden Mitglieder im Vorstand unabdingbar. Werte Fleischfachleute aus dem See- und Sensebezirk, nehmt Eure Verantwortung wahr und ernennt Sie ihre Vertreter damit unser Verband wieder die Interessen des gesamten Kantons Freiburg vertreten kann. Im Voraus ein „Dankeschön“.

Zum Schluss noch ein kleines Zitat von einem unbekannten, das wohl jeden von uns ansprechen dürfte: „An die Qualität erinnern wir uns doch wesentlich länger als an den Preis“.

Eine schöne Herbstzeit und gute Geschäfte wünscht Euch.

Ihr Präsident: Gérard Yerly

Im Dienst der Schweizer Fleischwirtschaft

CENTRAVO  
SCHWEIZ · SUISSE · SVIZZERA

GZM

Unternehmen der CENTRAVO-Gruppe  
[www.centravo.ch](http://www.centravo.ch)

swiss nutri valor



Reber, Ernst Sutter AG  
Güterstrasse 12a, CH-3550 Langnau i.E.  
[www.reber-fleischwaren.ch](http://www.reber-fleischwaren.ch)

# Martina Lipp

## « Je recommande à tout le monde de passer par un stage »

*En 2010, Martina Lipp terminait sa formation de bouchère-charcutière CFC (domaine : commercialisation) en Suisse alémanique. À l'été 2011, elle signait un contrat d'un an avec la boucherie-charcuterie Blanc, à Châtel-St-Denis, dans le cadre du programme de stages professionnels « Vus aussi sprechen italiano? » proposé par le Centre de formation pour l'économie carnée suisse ABZ. Elle est finalement restée trois ans. La Lucernoise de Wolhusen revient sur une tranche de vie intéressante et enrichissante à plus d'un titre.*

### Quel était votre objectif lorsque vous avez décidé de faire un stage?

Je n'avais pas d'ambitions particulières. Ce qui m'intéressait avant tout c'était le plaisir de parler une autre langue et d'exercer mon métier. Au début, il faut serrer les dents, mais ça en vaut la peine. Il faut aller vers les gens et avoir le courage de faire des fautes et surtout ne pas se renfermer. La timidité peut vous jouer des tours. C'est pour cela que je recommande à tout le monde de passer par un stage. On en ressort plus sûr de soi!

### Comment se sont passés vos débuts?

J'ai commencé par me familiariser avec l'entreprise et essayé de comprendre ce que je devais faire. Je n'avais pas la moindre idée du nom en français des morceaux de viande, des machines ou des différentes étapes de la production. Dès que je me suis sentie un peu plus sûre, je me suis dit qu'il fallait que je comprenne tout de la vente et que je sois capable de m'exprimer correctement. J'ai nettement amélioré mon vocabulaire en parlant avec les clients. Ils m'ont demandé d'où je venais et certains m'ont même appelée par mon prénom au bout d'un certain temps. En fait, les gens viennent chez le boucher pour faire un brin de causette. J'aime ça. J'ai compris que cela vaut le coup de persévérer. Au bout d'un an, j'avais d'autres objectifs : je voulais m'intégrer davantage et connaître des gens hors du travail. Je suis devenue membre d'un groupe folklorique et de la jeunesse campagnarde. C'est pour cela aussi que j'ai décidé de rester plus longtemps à Châtel-St-Denis. Les discussions hors du travail m'ont aidé à mieux communiquer au quotidien. De toute manière, si on ne veut pas se retrouver seul, il faut faire des activités pendant les loisirs!

### Qu'avez-vous appris sur le plan professionnel?

J'ai travaillé dès le début, mais cela n'a pas toujours été évident : il fallait être rapide, je ne comprenais pas tout et je ne connaissais pas encore l'entreprise. En fait, ça s'est bien passé. Mon chef m'a énormément aidée et je lui en suis très reconnaissante. Je peux dire aujourd'hui que j'ai beaucoup appris. Il y a quand même des différences entre ce que j'ai appris pendant l'apprentissage et le travail chez la boucherie Blanc ; les procédures ne sont pas forcément les mêmes, il y a des spécialités régionales, la façon de découper ou d'attacher la viande est différente. J'ai surtout travaillé à la vente et j'ai vu les produits finis. J'ai beaucoup appris en assistant à la production. Il était intéressant aussi de voir que les Romands préfèrent d'autres produits que les Alémaniques. En Suisse romande, par exemple, on mange davantage de volaille, de canard ou de pâtés. J'ai vu aussi des

différences entre les clients. Ceux qui veulent de la qualité apprécient ce que nous faisons.

### Est-ce que le stage a changé quelque chose dans votre vie?

Mes amis et mes copains ont soutenu ma démarche. Cela m'a évidemment aidée à partir. La première année, je rentrais toujours le vendredi. Après, je suis restée plus souvent à Châtel-St-Denis, car je connaissais davantage de monde grâce à mes loisirs. Mais ces contacts n'ont pas remplacé ceux que j'ai en Suisse alémanique.

### Que diriez-vous à un jeune diplômé qui souhaiterait faire un stage dans une autre région linguistique?

Que c'est une expérience à faire, même si les débuts ne sont pas faciles. Dans l'ensemble, je pense que j'ai vécu quelque chose de formidable. Au bout d'un an, j'avais déjà beaucoup appris, aussi bien sur le plan

personnel que pour le travail. Au lieu de faire une année de stage, j'en ai fait trois. Depuis l'été 2014, je travaille en Suisse alémanique, mais je vais retourner bientôt dans mon ancienne entreprise pour y passer six mois.

*Propos recueillis par Tibor Bauder*

### Vus aussi sprechen italiano ?

Intéressé(e) à effectuer un stage dans une autre région linguistique en Suisse ? Ou à accueillir un(e) jeune diplômé(e) au sein de votre entreprise ?

Informations et inscriptions :  
[www.abzspiez.ch](http://www.abzspiez.ch)



**MARMY**  
Viande en gros SA  
Estavayer-le-Lac

**Seit 1895 ein Begriff für Naturdärme in Metzgereien und Wurstfabriken der ganzen Schweiz.**

#### Unsere Spezialitäten:

**Rinderdärme** für Cervelas, Trockenwürste und Salametti sowie Blut- und Leberwürste

**Schweinedärme** für Kalbsbratwurst, Bauernbratwurst und Schöblig

**Schafsaiblinge** für Wienerli, Schweinswürste, Frankfurterli, Cipollatas usw.

**Mitteldärme** für Salami, Berner Zungenwurst usw.

**Alle übrigen Naturdärme** für verschiedene Wurstspezialitäten in der Schweiz.

**Z'graggen**  
Naturdärme • Boyaux naturels  
Begla naturala • Budelle naturale

**Z'graggen Darmhandel AG**  
Bahnhofstrasse 8  
CH-6052 Hergiswil/NW  
Tel. 041 630 12 41  
Fax 041 630 30 71  
[www.zgraggen-darmhandel.ch](http://www.zgraggen-darmhandel.ch)  
[info@zgraggen-darmhandel.ch](mailto:info@zgraggen-darmhandel.ch)



Natura Chimica SA



Das Labor für die Kontrolle

der **Produktenqualität**, der **Hygiene ihrer Mitarbeiter**

Sowie der **Hygiene der Lokale**

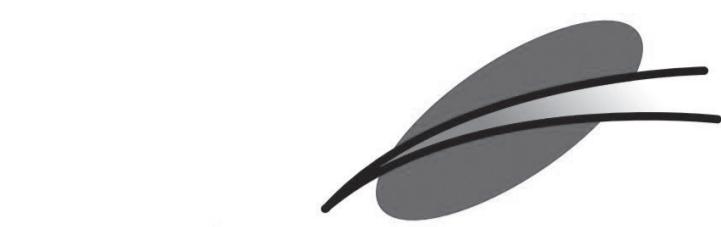
Die Assozitionsmitglieder erhalten einen Rabatt von 15% auf unsere Dienstleistungen

Avenue Général-Guisan 30 B  
CH-1800 Vevey  
Tél. 021 923 55 68  
Fax 021 922 92 20

[info@natura-chimica.ch](mailto:info@natura-chimica.ch)  
[www.natura-chimica.ch](http://www.natura-chimica.ch)



STS 393



**L'Echine d'Or**

BOUCHERIE-CHARCUTERIE ARTISANALE ET CHEVALINE

Route de Belfaux 11  
1762 Givisiez

026/347.15.30

[www.lechinedor.ch](http://www.lechinedor.ch)

# Martina Lipp

## „Das Praktikum unterstützt die persönliche Entwicklung“

*Martina Lipp hat 2010 ihre berufliche Grundbildung als Fleischfachfrau EFZ (Schwerpunkt Veredlung) in der Deutschschweiz abgeschlossen. Im Rahmen des Berufspraktikumsprogramms „Vus aussi sprechen italiano?“ des Ausbildungszentrums für die Schweizerische Fleischwirtschaft (ABZ) hat sie im Sommer 2011 einen einjährigen Vertrag bei der Metzgerei Blanc in Châtel-St-Denis unterschrieben. Geblieben ist sie drei Jahre. Im Interview blickt die Luzernerin aus Wohlusen auf eine interessante und lehrreiche Zeit in der anderen Sprachregion zurück.*

### Was wollten Sie mit dem Praktikum erreichen?

Ich habe mich nicht mit eindeutigen Karrierevorstellungen fürs Praktikum entschieden. Zuerst war die Freude an der Sprache und am Beruf. Da muss man am Anfang durch, es lohnt sich. Ganz wichtig ist, von Beginn an auf die Leute zuzugehen, Mut haben, Fehler zu machen und sich selbst nicht zu verschließen. Die Schüchternheit ist ein schlechter Begleiter. In diesem Sinne unterstützt das Praktikum auch die persönliche Entwicklung.

### Wie haben Sie den Beginn des Praktikums in der fremden Umgebung erlebt?

Im Praktikum ging es mir am Anfang darum, den Betrieb kennenzulernen und meine Aufgaben zu verstehen und zu erledigen. Ich hatte zum Beispiel keine Ahnung, wie einzelne Fleischstücke, Maschinen oder Produktionsschritte auf Französisch heißen. Nachdem ich etwas Sicherheit gewonnen hatte, war mein Ziel, im Verkauf alles zu verstehen und formulieren zu können. Durch den Kontakt mit den Kunden habe ich meinen Wortschatz spürbar erweitert. Sie wollten wissen woher ich komme. Mit der Zeit haben mich einige beim Namen genannt. Die Leute nutzen den Besuch beim Metzger zum Plaudern. Das gefällt mir. Diese Erfahrungen haben mich angespornt und mir gezeigt, dass es sich lohnt, weiter zu lernen. Nach dem ersten Jahr wurden meine Ziele grösser: Ich wollte mich im Ort stärker integrieren und private Bekanntschaften schliessen. Dazu bin ich in eine Trachtengruppe und die Landjugend eingetreten. Meine Erlebnisse dort haben auch dazu beigetragen, dass ich länger als ein Jahr in Châtel-St-Denis bleiben wollte. Für die Kommunikation im

Alltag habe ich von den Gesprächen im Verein sprachlich profitiert. Darüber hinaus glaube ich, dass Kontakte in der Freizeit wichtig sind, um keine Einsamkeit aufkommen zu lassen.

### Wie haben Sie fachlich vom Praktikum profitiert?

Ich konnte von Anfang an mitarbeiten. Trotzdem gab es in der ersten Zeit stressige Momente: Es musste schnell gehen, ich habe nicht alles verstanden und kannte den Betrieb noch nicht. Doch es ist gut gegangen. Ich bin meinem Chef sehr dankbar für die Unterstützung. Rückblickend habe ich fachlich sehr viel Wissen dazugewonnen. Vieles ist anders als ich es gelernt habe, die Abläufe, die regionalen Spezialitäten, die Produktion, die Technik, um Fleisch zu binden. Ich habe hauptsächlich im Verkauf gearbeitet und die Endprodukte gesehen. Bereichernd war für mich auch der Einblick in die Produktion. Interessant war die Erfahrung, dass die Kunden andere Produkte bevorzugen, als in der Deutschschweiz. Zum Beispiel mehr Geflügel, Ente oder Terrine. Aber auch innerhalb der Sprachregion gibt es Unterschiede im Kaufverhalten. Kunden, die Wert auf hohe Qualität legen, schätzen das Metzgerhandwerk besonders.

### Hat das Praktikum Ihr Umfeld beeinflusst?

Meine Freunde und Kollegen haben mich unterstützt. Im ersten Jahr bin ich jeden Freitag nach Hause gefahren. Danach hat sich mein Lebensmittelpunkt stärker nach Châtel-St-Denis verlagert. Durch die Vereinstätigkeit hat sich das soziale Umfeld verändert. Trotzdem haben diese Kontakte die Verbindung zu Freunden und Kollegen in der Deutschschweiz nicht ersetzt.

### Was sagen Sie einem/jener jungen Lehrabgänger/-in, der/die sich überlegt, ein Praktikum in einer anderen Sprachregion zu machen?

Empfehlen kann ich es jedem. Am Anfang heisst es durchbeißen. Mein Fazit aber ist sehr gut. Bereits nach einem Jahr hatte ich viel profitiert, beruflich wie auch persönlich. Aus einem Jahr Praktikum bei der Metzgerei Blanc in Chatel-St-Denis (FR) sind drei geworden. Seit Sommer 2014 arbeite ich in der Deutschschweiz, kehre aber demnächst für ein halbes Jahr in den Praktikumsbetrieb zurück.

Das Interview wurde geführt von Tibor Bauder

## Vus aussi sprechen italiano?

Sind Sie an einem Praktikum in einer anderen Sprachregion der Schweiz interessiert?  
Oder möchten Sie eine junge Fachkraft in Ihrem Unternehmen willkommen heissen?

Weitere Informationen und Einstellungsformulare unter: [www.abzspiez.ch](http://www.abzspiez.ch)



## Geflügelfleisch ist Vertrauenssache.

Wir sind Ihr Partner für Schweizer Poulet- und Trutenfleisch.



frifag märwil ag, Doris Hirt, Filiale Bern  
Lyssstrasse 14b, 3053 Deisswil, Tel. 031 934 55 11, [www.frifag.ch](http://www.frifag.ch)

**Bigler**  
Fleischwaren für Feinschmecker

**Votre partenaire pour la viande.**



**Beyeler André**  
Tel. 032 352 00 47  
Fax 032 352 00 10  
Natel 079 770 66 00  
[andre.beyeler@bigler.ch](mailto:andre.beyeler@bigler.ch)



**Courtois Gérard**  
Tel. 021 861 46 10  
Fax 021 861 46 14  
Natel 079 208 94 86  
[gérard.courtois@bigler.ch](mailto:gérard.courtois@bigler.ch)



**Linder Jörg**  
Tel. 032 352 00 40  
Fax 032 352 00 10  
Natel 079 770 42 70  
[joerg.linder@bigler.ch](mailto:joerg.linder@bigler.ch)



[www.bigler.ch](http://www.bigler.ch)

Bigler AG | Fleischwaren | Industriestrasse 19 | 3294 Büren a.A. | Tel. 032 352 00 00 | [info@bigler.ch](mailto:info@bigler.ch)

# Actus

## Vingt nouveaux diplômés

### fêtés à Matran

La 3<sup>e</sup> édition de la remise des diplômes pour les bouchers-charcutiers, bouchères-charcutières, assistants et assistantes bouchers

colter et partager des informations sur l'échange et la mobilité, d'échanger sur leurs préoccupations et leurs besoins, et de développer leur réseau



ainsi que les gestionnaires de commerce de détail en économie carnée s'est déroulée le 10 juillet au restaurant «Chez Blanc», à Matran (photos). Elle était organisée par la Commission d'apprentissage. Pas moins de 20 jeunes diplômé(e)s ont reçu leur précieux sésame en présence de leurs proches et de représentants du comité. Dans son allocution, le Président Gérard Yerly les a encouragés à continuer de se former pour progresser et devenir de futurs chefs d'entreprise, mais aussi de jouer activement leur rôle d'ambassadeurs de la profession auprès de leur entourage: «Transmettez votre émotion, exprimez votre passion. Aidez-nous à recruter du sang neuf, des jeunes comme vous, motivés et entreprenants!»

professionnel en vue d'un échange. La journée se déroulera en allemand et en français. La participation y est gratuite. Informations et inscriptions: [www.ch-go.ch](http://www.ch-go.ch).

## News

### Zwanzig neue Fachleute wurden in Matran gefeiert

Das 3. Jahr in Folge fand am 10. Juli 2015 im Restaurant «Chez Blanc» in Matran die Feier statt, wo Fachleute der Berufe Fleischfachleute, Fleischfa-



### Echange et mobilité durant la formation : journée d'information à Soleure

La 2<sup>e</sup> journée suisse d'information et de réseautage sur l'échange et la mobilité dans la formation professionnelle se déroulera le mercredi 27 janvier 2016, à Soleure. La journée, organisée par la Fondation ch pour la collaboration confédérale ([www.fondationch.ch](http://www.fondationch.ch)), en partenariat avec la Conférence suisse des offices de la formation professionnelle (CSFP), met l'accent sur la réalisation d'échange et de mobilité. L'événement permet aux participants de découvrir des exemples de réalisations élaborés par divers acteurs, de ré-

chassistentes sowie Detailhandelsfachleute und Detailhandelsassistenten im Bereich Fleisch und Fleischwaren geehrt wurden. Bei diesem Anlass wurden nicht weniger als 20 neue Fachleute für das erlangen eines Fachausweises und für Ihre guten Leistungen ausgezeichnet. Ebenfalls mit von der Partie waren die Eltern und Familien der Diplomanden, Ihre Ausbilder sowie Vertreter der Kommission und des Verbandes. In seiner Ansprache hat der Präsident, Gérard Yerly, die jungen

#### Textes et photos

#### Texte und Fotos

Yves-Laurent Blanc

[yves-laurent.blanc@federation-patronale.ch](mailto:yves-laurent.blanc@federation-patronale.ch)

026 919 87 58

#### Tirage

#### Auflage

350 exemplaires

#### Contact

Association des Maitres  
Bouchers Charcutiers du  
Canton de Fribourg  
Rue de la Condémine 56  
1630 Bulle 2

# Forum

Dans notre précédente édition, nous avions sollicité l'avis des lecteurs de «La Feuille» concernant la nouvelle formule du journal de l'Association des Maitres bouchers-charcutiers fribourgeois. Voici une réponse parvenue à la rédaction:

C'est un très beau journal, bien fait et très agréable à lire. Mais, à mon avis, il s'agit d'un investissement trop important pour notre association régionale.

Je suis persuadé que nous devons maintenir et intensifier un canal d'information sans tout remettre en cause. Quelques propositions:

- Ajouter un encart ou une page «Fribourg» dans Viande & Traiteurs
- Envoyer le journal sous forme de newsletter par e-mail
- Insérer ces articles, souvent fort intéressants, dans le site des bouchers fribourgeois (un peu trop «statique» ce qui lui donnerait de la matière et de la vie)
- Limiter la forme imprimée aux événements (assemblée générale, salons...)

Mais, dans tous les cas, continuer ce devoir d'information et de stimulation. Meilleures salutations et plein succès pour la suite.

**Christian DEILLON**  
Boucherie-charcuterie Deillon, Romont

### Depuis 1895 connue dans les boucheries de toute la Suisse pour ses boyaux naturels.

#### Nos spécialités:

boyaux courbes salés pour cervelas, saucisses sèches, saucisses aux choux, saucisses au foie, boudins, salametti etc.  
boyaux de porc pour saucisses de veau, saucisses à rôtier, saucisses d'Ajoie  
menus de mouton pour viennes, merquez, cipollata  
boyaux droits salés pour salamis, saucissons  
frisés de porc pour saucissons  
poches de porc pour boutefas

**Z'graggen**  
Naturdärme • Boyaux naturels  
Begla naturala • Budelle naturale

Z'graggen Darmhandel AG  
Bahnhofstrasse 8  
CH-6052 Hergiswil/NW  
Tel. 041 630 12 41  
Fax 041 630 30 71  
[www.zgraggen-darmhandel.ch](http://www.zgraggen-darmhandel.ch)  
[info@zgraggen-darmhandel.ch](mailto:info@zgraggen-darmhandel.ch)



#### Nous travaillons pour votre succès.

- Salaisons cuites
- Saucisses échaudées
- Saucisses crues
- Panades & Chapelures
- Marinades
- Additifs
- Produits convenience
- Solutions individuelles

Prochaine question: La branche carnée travaille en continu avec des personnalités issues des milieux politiques pour défendre ses intérêts. Toutefois, selon vous, un artisan boucher-charcutier doit-il publiquement afficher ses préférences politiques – au risque de perdre des clients – ou rester plutôt discret sur la question?

Faites-nous part de votre avis, par e-mail ([yves-laurent.blanc@federation-patronale.ch](mailto:yves-laurent.blanc@federation-patronale.ch)) ou par fax (026 919 87 49).

Nous publierons les meilleures réponses dans une prochaine édition.

# Forum

In der letzten Ausgabe des «Karree» haben wir unsere Leser nach Ihrer Meinung betreffend den Erneuerungen der Zeitung des Metzgermeistermeisterverbandes des Kantons Freiburg gefragt. Nachstehend nun eine der Redaktion eingegangenen Antwort:

*Es ist eine schöne Zeitschrift, gut aufgebaut und angenehm zum Lesen, doch meiner Meinung nach sind die Investitionen zu hoch für unseren kantonalen Verband.*

*Ich bin überzeugt, dass wir einen Informationskanal beibehalten oder gar ausbauen müssen, ohne gleich alles in Frage zu stellen. Untenstehend einige Vorschläge:*

- Der «Fleisch & Feinkost» eine Beilage oder eine Seite «Freiburg» hinzufügen

- Die Zeitung in Form einer Newsletter per E-Mail zustellen
- Die meist sehr interessanten Artikel in die Homepage des Metzgermeisterverbandes integrieren, was ihr etwas Substanz und Leben geben würde.
- Die Auflagen auf spezielle Ereignisse limitieren (Generalversammlungen, Messen...)

*Die Pflicht zu informieren und zu fördern muss auf jeden Fall beibehalten werden.  
Ich wünsche weiterhin viel Erfolg und grüsse freundlich.*

**Christian DEILLON**  
Boucherie-charcuterie Deillon, Romont

Nächste Frage: Die Fleischbranche arbeitet nach wie vor mit politischen Persönlichkeiten zusammen, um unsere beruflichen Interessen zu wahren. Doch, sollte der Fleischfachmann seine politischen Vorlieben öffentlich bekanntgeben und dadurch vielleicht Kunden verlieren, oder soll er dieses Thema eher diskret angehen?

Eure Meinung ist uns wichtig.  
Lasst sie uns per E-Mail ([yves-laurent.blanc@federation-patronale.ch](mailto:yves-laurent.blanc@federation-patronale.ch)) oder per Fax (026 919 87 49) zukommen.

Die besten Antworten werden in der nächsten Ausgabe veröffentlicht.

## ***l'Echine d'Or***

Metzgerei-Wursterei Eigenproduktion- und Pferdemetzgerei

Route de Belfaux 11  
1762 Givisiez

026/347.15.30

[www.lechinedor.ch](http://www.lechinedor.ch)

### **Pour l'énergie...**



**SUTTERO**

Ernst Sutter AG, AV du Chablais 18, CH-1008 Prilly  
021 / 621 70 30 - 021 / 621 70 35  
[www.suttero.ch](http://www.suttero.ch)

**...et le plaisir!**

## Recommandation des prix de vente

ARTICLES	PRIX DE VENTE	COOP	MIGROS	ARTICLES	PRIX DE VENTE	COOP	MIGROS		
		PROPOSÉ PAR VOTRE BOUCHER	18.09.2015	18.09.2015			PROPOSÉ PAR VOTRE BOUCHER	18.09.2015	18.09.2015
<b>Viande de bœuf</b>				<b>Préparation de viande/cheval</b>					
Entrecôte			Natura Beef	Simmental	Steak haché			SFr. 2.65	SFr. 3.70
Rumsteak			SFr. 8.45	SFr. 7.55	Brochette mixed grill			SFr. 4.25	SFr. 4.15
Filet			SFr. 8.10	SFr. 7.15	Viande hachée			SFr. 2.25	SFr. 2.95
Steak (noix ou coin)			SFr. 10.35	SFr. 9.20	Paupiette			SFr. 2.80	SFr. 3.80
Bouilli maigre			SFr. 5.55	SFr. 5.40	Cordon bleu de porc			SFr. 2.65	SFr. 2.50
Emincé à mijoter			SFr. 3.25	SFr. 3.35	Tranche panée de porc			SFr. 2.25	pas actuellement
			SFr. 3.95	SFr. 3.00 action	Steak de cheval			SFr. 3.35	pas actuellement
<b>Viande de porc</b>		Seulement Natura							
Filet mignon			SFr. 5.85	SFr. 5.50	<b>Volaille fraîche</b>			<b>Coop Natura Plan</b>	<b>De La Région</b>
Tranche dans le filet			SFr. 3.85	SFr. 3.80	Filet de poulet (CH)			SFr. 3.40	SFr. 3.30
Tranche dans le cou			SFr. 2.20	SFr. 2.25	Cuisse de poulet (CH)			SFr. 1.05	SFr. 1.40
Côtelette			SFr. 2.20	SFr. 2.25	Emincé de poulet (CH)			SFr. 3.40	SFr. 3.30
Rôti épaule			SFr. 1.95	SFr. 1.80	Tranche de dinde (import)			SFr. 2.20 (provenance: Allemagne)	SFr. 3.30 (provenance: France)
Emincé			SFr. 2.45	SFr. 2.80					
Saucisse à rôtir de porc			SFr. 2.20	SFr. 1.80	<b>Viande d'agneau</b>				
<b>Viande de veau</b>		Seulement Natura			Gigot frais sans os du quasi			SFr. 2.40	SFr. 4.25 Terra Suisse
Filet mignon			SFr. 8.40	SFr. 8.70	Racks (import)			SFr. 5.50	SFr. 5.50
Escalope			SFr. 7.75	SFr. 7.70	Côtelette			SFr. 4.40	SFr. 4.90 Terra Suisse
Rôti épaule			SFr. 4.35	SFr. 4.10	Filet d'agneau (import)			SFr. 5.60	SFr. 5.40
Emincé			SFr. 5.30	SFr. 5.35	Quasi d'agneau (import)			pas actuellement	SFr. 4.35

***Pas de prix en action!***



# Pascal Clément

## «J'aime aller de l'avant, sans voir trop gros, mais en regardant loin»

*Le Grolleysan est un artisan heureux, lui qui est depuis 2005 à la tête de la boucherie-charcuterie «A la Ferme», à l'entrée du village de Ponthaux. L'entreprise fait partie d'une exploitation agricole qui pratique l'auto-provisionnement au niveau de la viande de bœuf. Le secret de la réussite? «La proximité et le lien de confiance avec les clients!» répond sans hésiter celui qui est aussi enseignant au centre professionnel à Fribourg depuis 2013.*

Avant de venir exercer à Ponthaux, Pascal Clément a acquis un vaste bagage. «J'ai suivi les hasards de la vie», dit-il, l'œil malicieux. Né dans une famille glânoise liée à l'agriculture, il entreprend un apprentissage de boucher-charcutier à Siviriez, avant de tenter l'aventure

en Suisse centrale et en Singine, puis de revenir en région fribourgeoise en 1991. Dès 1994, fraîchement marié et maîtrise fédérale en poche, il reprend la boucherie-charcuterie de Grolley. L'aventure prend une fin abrupte onze ans plus tard. Mais Pascal Clément préfère garder le positif: «Même si ça a été dur, cela m'a ouvert la porte à de nouvelles opportunités. Comme celles d'«A la Ferme», déjà quelques semaines après.»

A son arrivée, la situation n'est pas au beau fixe. La crise de la vache folle et la chute du prix du bœuf ont poussé les propriétaires à s'orienter au milieu des années 1990 vers l'auto-provisionnement. En 2002 ils ont investi dans des locaux au top des normes d'hygiène de la boucherie-charcuterie afin d'y pratiquer la vente directe de leur cheptel bovin, qui compte alors plus de 160 têtes. Pas moins de 150 m<sup>2</sup> entièrement équipés pour la découpe, la fabrication et le stockage en chambre froide, ainsi qu'un magasin. Toutefois, les quantités produites se révèlent insuffisantes par rapport aux équipements investis. A son arrivée, Pascal Clément se voit confier une double mission: apporter un œil nouveau sur l'entreprise et la rentabiliser. Le Grolleysan entend faire bénéficier le domaine de son expérience: «J'avais le bagage pour ne pas reproduire les erreurs du passé. J'aime aller de l'avant, sans voir trop gros, mais en regardant loin.»

Sous sa houlette, la boucherie-charcuterie oublier les synergies entre les exploitants artisanale se développe – notamment grâce du domaine et Pascal Clément, qui relève à un service de livraison dans des homes, toutefois devoir compter avec des frais hôpitaux, écoles et casernes militaires de d'achat équivalents ou supérieurs au prix la région – et devient rentable, le magasin du marché, ce qui rend les calculs assez «A la Ferme» fidélisant lui aussi des centaines complexes en regard de la concurrence des de clients loin à la ronde. Seul à la barre en gros acteurs du marché.

2005, il est aujourd'hui entouré de deux bouchers-charcutiers d'expérience et d'une Enthousiaste et souriant, Pascal Clément apprentie de 3e année, sa fille Marion. Avec ne manque pas d'idées pour l'avenir. «Je toujours le bœuf comme produit-phare: «De cherche avant tout des projets gérables. 35 taureaux par an avant 2005, la boucherie Je crois par exemple beaucoup à la vente est passée à 150 aujourd'hui. Il en sort une mobile, aux automates et à la constitution tonne chaque semaine du laboratoire. Nous de réseaux.» Et le Grolleysan d'évoquer son produisons également chaque semaine rêve: conduire un camion-magasin, comme quelques porcs de la région en collaboration certains géants de l'alimentation le faisaient avec le nouvel abattoir d'Avenches, ce qui nous à l'époque.

laisse une bonne marge de progression.» Le succès n'était pourtant pas gagné d'avance: Après être entré en 2013 au Centre pro-«Notre point faible? Nous sommes loin des fessionnel comme enseignant, il s'apprête, routes principales, analyse Pascal Clément. avec d'autres membres de l'Association des Nous avons une clientèle de base fidèle, Maîtres bouchers-charcutiers fribourgeois, mais nous devons constamment chercher de à accueillir et accompagner des apprentis nouveaux acheteurs. Raison pour laquelle un dans le cadre d'un échange d'une semaine des collaborateurs se consacre chaque matin entre l'EPAI de Fribourg et le centre de uniquement au démarchage et aux livraisons Formation de Lanas, en Ardèche. En de nos clients externes.»

En gérant l'entier de la chaîne de production participer au Concours de décoration de sur place, «A la Ferme» dispose de solides vitrines de boucherie avec quatre apprentis arguments de vente: élevage et production de 2<sup>ème</sup> année. Avec pour objectif de faire basés sur des critères de qualité et d'éthique, mieux que l'an passé, où ils avaient terminé bêtes nourries avec les céréales du domaine, au pied du podium. proximité avec les consommateurs, sans

### Pascal Clément

Né le 29 mars 1969  
Originaire d'Epesses  
Habite à Grolley  
Famille: marié,  
père de trois enfants  
Hobbies: Musique de cuivre

en Suisse centrale et en Singine, puis de revenir en région fribourgeoise en 1991. Dès 1994, fraîchement marié et maîtrise fédérale en poche, il reprend la boucherie-charcuterie de Grolley. L'aventure prend une fin abrupte onze ans plus tard. Mais Pascal Clément préfère garder le positif: «Même si ça a été dur, cela m'a ouvert la porte à de nouvelles opportunités. Comme celles d'«A la Ferme», déjà quelques semaines après.»

A son arrivée, la situation n'est pas au beau fixe. La crise de la vache folle et la chute du prix du bœuf ont poussé les propriétaires à s'orienter au milieu des années 1990 vers l'auto-provisionnement. En 2002 ils ont investi dans des locaux au top des normes d'hygiène de la boucherie-charcuterie afin d'y pratiquer la vente directe de leur cheptel bovin, qui compte alors plus de 160 têtes. Pas moins de 150 m<sup>2</sup> entièrement équipés pour la découpe, la fabrication et le stockage en chambre froide, ainsi qu'un magasin. Toutefois, les quantités produites se révèlent insuffisantes par rapport aux équipements investis. A son arrivée, Pascal Clément se voit confier une double mission: apporter un œil nouveau sur l'entreprise et la rentabiliser. Le Grolleysan entend faire bénéficier le domaine de son expérience: «J'avais le bagage pour ne pas reproduire les erreurs du passé. J'aime aller de l'avant, sans voir trop gros, mais en regardant loin.»

## Detailverkaufspreise

ARTIKEL	VERKAUFSPREIS	COOP	MIGROS	ARTICLES	VERKAUFSPREIS	COOP	MIGROS
<b>Rindfleisch</b>	<b>BEI IHREM FLEISCHFACHMANN</b>	<b>18.09.2015</b>	<b>18.09.2015</b>	<b>Pfannenfertiges</b>	<b>BEI IHREM FLEISCHFACHMANN</b>	<b>18.09.2015</b>	<b>18.09.2015</b>
Entrecôte		Natura Beef	Simmental	Hackplätzli		SFr. 2.65	SFr. 3.70
Rumpsteak		SFr. 8.45	SFr. 7.55	Mixed-Grill Spiessli		SFr. 4.25	SFr. 4.15
Filet		SFr. 8.10	SFr. 7.15	Hackfleisch		SFr. 2.25	SFr. 2.95
Plätzli, Nuss od. Eckstück		SFr. 10.35	SFr. 9.20	Fleischvogel		SFr. 2.80	SFr. 3.80
Siedfleisch mager		SFr. 5.55	SFr. 5.40	Schweins Cordon'Bleu (Nierst)		SFr. 2.65	SFr. 2.50
Geschnetzeltes		SFr. 3.25	SFr. 3.35	Panierte Plätzli, Schweins		SFr. 2.25	Zur Zeit nicht verfübar
		SFr. 3.95	SFr. 3.00 action	Pferdesteak		SFr. 3.35	Zur Zeit nicht verfübar
<b>Schweinefleisch</b>	<b>Nur Natura</b>			<b>Pouletfleisch frisch (CH)</b>		<b>Coop Natura Plan</b>	<b>De La Région</b>
Filet mignon	SFr. 5.85	SFr. 5.50		Pouletbrust (CH)		SFr. 3.40	SFr. 3.30
Nierstückplätzli	SFr. 3.85	SFr. 3.80		Pouletschenkel (CH)		SFr. 1.05	SFr. 1.40
Halsplätzli	SFr. 2.20	SFr. 2.25		Pouletgeschnetzeltes (CH)		SFr. 3.40	SFr. 3.30
Koteletts	SFr. 2.20	SFr. 2.25		Trutenbrust (Import)		SFr. 2.20	SFr. 3.30 (Frankreich)
Schulterbraten	SFr. 1.95	SFr. 1.80					
Geschnetzeltes	SFr. 2.45	SFr. 2.80					
Schweinsbratwurst	SFr. 2.20	SFr. 1.80					
<b>Kalbfleisch</b>	<b>Nur Natura</b>			<b>Lammfleisch</b>			
Filet mignon	SFr. 8.40	SFr. 8.70		Gigot m. B. o. Huftknochen (CH)		SFr. 2.40	SFr. 4.25 Terra Suisse
Plätzli Stotzen	SFr. 7.75	SFr. 7.70		Racks (Import)		SFr. 5.50	SFr. 5.50
Schulterbraten	SFr. 4.35	SFr. 4.10		Koteletts		SFr. 4.40	SFr. 4.90 Terra Suisse
Geschnetzeltes	SFr. 5.30	SFr. 5.35		Nierstück (Import)		SFr. 5.60	SFr. 5.40
				Lammhüftli (Import)		Zur Zeit nicht verfübar	SFr. 4.35

**Keine Aktionspreise!**

# Pascal Clément

**„Ich gehe gerne zielstrebig voran, ohne Überheblichkeit, doch mit der nötigen Weitsicht“**

Der Handwerker aus Grolley, der seit 2005 die Führung der Metzgerei „A la Ferme“ in Ponthaux übernommen hat, schätzt sich glücklich. Sein Unternehmen ist Teil eines landwirtschaftlichen Betriebes, der die Selbstversorgung im Bereich des Rindfleisches anstrebt. Was ist das Geheimnis des Erfolges? „Die Nähe und ein vertrauensvoller Kundenkontakt“ antwortet er, der seit 2013 auch nebenamtlicher Fachlehrer an der Gewerbefachschule GIBS in Freiburg ist, ohne zu zögern.

Bevor er nach Ponthaux kam hat Pascal Clément reichlich Erfahrungen gesammelt. „Ich bin den Zufällen des Lebens gefolgt“ sagt er mit einem Augenzwinkern. In einer der Landwirtschaft nahestehenden Familie im Glanebezirk geboren, absolviert er eine Lehre als Fleischfachmann in Siviriez. Sein beruflicher Weg führte über die Zentralschweiz und den Sensebezirk und 1991 wieder zurück in die Region von Freiburg. 1994, frisch verheiratet und mit dem Meisterdiplom im Sack, übernimmt er die Metzgerei in Grolley. Dieses Abenteuer nimmt elf Jahre später ein abruptes Ende. Pascal Clément nimmt das positive daraus und meint: „auch wenn es überaus hart war, hat es mir doch die Türen für weitere Herausforderungen, wie der kurz darauf folgende Einstieg in den Betrieb „A la Ferme“, geöffnet.“



Sein Start in diesem Unternehmen wurde durch den Preiszerfall des Rindfleisches, ausgelöst in den 1990 Jahren durch Krise rund um den Rinderwahn, erheblich erschwert. Diese Umstände führten das Unternehmen dann in Richtung Selbstversorgung. Durch die im Jahre 2002 getätigten baulichen Investitionen wurden die Verarbeitungslokale den aktuellen hygienischen Anforderungen angepasst, damit der Viehbestand von ca. 160 Tieren pro Jahr direkt vermarktet werden konnte. Auf einer Fläche von nicht weniger als 150 m<sup>2</sup> entstanden Verarbeitungs-, Produktions- und Verkaufslokale. Die quantitativen Kapazitäten des Betriebes wurden jedoch nicht erreicht. Bei seinem Einstieg erhielt Pascal Clément gleich zwei Missionen: den Betrieb auf neue Wege führen und diesen besser auszulasten. Der Mann aus Grolley will sein Wissen in den Betrieb einbringen und meint: „Ich habe die nötige Erfahrung um die gemachten Fehler nicht noch einmal zu machen. Ich gehe gerne zielstrebig voran, ohne überheblich zu werden, doch mit der nötigen Weitsicht.“

Unter seiner Führung entwickelt sich dieses Fleischfachgeschäft, dank Lieferdienste an Spitäler, Heime, Schulen und regionale Kasernen zu einem rentablen Unternehmen.



Der eigene Verkaufsladen zählt mittlerweile viele Stammkunden und unterstützt das positive Unternehmensergebnis. 2005 noch im Einmannmodus wird er heute durch zwei Fachkräfte und eine Lernende im 3. Lehrjahr, seine Tochter Marion, unterstützt. Auch wenn das Rindfleisch immer noch im Zentrum steht, und gar von 35 Tieren im Jahre 2005 auf über 150 pro Jahr erhöht werden konnte, werden zusätzlich Schweine aus der Region, in Zusammenarbeit mit dem Schlachthof von Avenches, vermarktet. Der Spielraum nach oben bleibt trotz dieser erfreulichen Entwicklung offen und der Erfolg ist dadurch noch lange nicht garantiert. „Unsere Schwachstelle ist der Standort des Betriebes, weit weg von der Hauptstrasse und dem Durchgangsverkehr, müssen wir trotz treuer Privatkundschaft stetig neue Absatzmöglichkeiten suchen und umwerben. Dies sind Gründe warum sich ein Mitarbeiter jeden Morgen nur den Aufgaben rund um die externen Kunden widmet.“

Die gesamte Produktionskette liegt innerhalb des Unternehmens „A la Ferme“, was Verkaufsargumente wie: Aufzucht und Haltung nach ethischen Kriterien, eigen angebautes Kraftfutter, regionale Nähe zum Konsumenten sowie Ausnutzen von Synergien zwischen Landwirtschafts- und Fleischfachbetrieb in den Vordergrund treten lassen. Pascal Clément muss sich trotzdem auf marktübliche oder gar etwas höhere Ankaufspreise stützen, was die Rechnung, unter Berücksichtigung der Mitbestreiter

des Fleischmarktes, alles andere als vereinfacht.

Zuversichtlich und zufrieden, Pascal Clément fehlt es nicht an Ideen für die Zukunft. „Ich suche vor allem Projekte, die bewältigt werden können. Ich glaube an mobile Verkäufe, an Automaten und an Vertriebsnetze“. Des Fachmanns Traum wäre: einen Marktauftritt mit einem Verkaufslastwagen, wie es zum Teil in der Vergangenheit durch gewisse Lebensmittelriesen praktiziert wurde.

Nachdem er im Jahre 2013 als Berufsfachlehrer in der Berufsschule Freiburg begonnen hat, bereitet er sich heute auf die Beteiligung an einem Austausch zwischen Lernenden des Ausbildungszentrum „Lanas“ in Frankreich und der Gewerbefachschule Freiburg vor. Auch wird er zum zweiten Mal mit einer Gruppe von Lernenden des 2. Lehrjahres am Festival du Boeuf in Charolles (Frankreich) an einem Wettbewerb teilnehmen. Das Ziel der diesjährigen Teilnahme ist eine Verbesserung des im 2014 erreichten Resultates und somit einen Podestplatz.



## Pascal Clément

**Geboren** am 29. März 1969

**Heimatberechtigt** in Ependes

**Wohnhaft** in Grolley

**Familie:** verheiratet und Vater von drei Kinder

**Hobbies:** Blasmusik



Natura Chimica SA



Votre laboratoire pour le contrôle

de la qualité de vos produits, de l'hygiène de vos locaux

et de l'hygiène de votre personnel

Un rabais de 15% est accordé aux membres de l'association

Avenue Général-Guisan 30 B  
CH-1800 Vevey  
Tél. 021 923 55 68  
Fax 021 922 92 20

info@natura-chimica.ch  
www.natura-chimica.ch



# Bigler

Fleischwaren für Feinschmecker

Ihre kompetenten  
Ansprechpartner  
der Region.



**Beyeler André**  
Tel. 032 352 00 47  
Fax 032 352 00 10  
Natel 079 770 66 00  
andre.beyeler@bigler.ch



**Courtois Gérard**  
Tel. 021 861 46 10  
Fax 021 861 46 14  
Natel 079 208 94 86  
gerard.courtois@bigler.ch



**Linder Jörg**  
Tel. 032 352 00 40  
Fax 032 352 00 10  
Natel 079 770 42 70  
joerg.linder@bigler.ch

[www.bigler.ch](http://www.bigler.ch)

Bigler AG | Fleischwaren | Industriestrasse 19 | 3294 Büren a.A. | Tel. 032 352 00 00 | info@bigler.ch

# LA RECETTE

par Laurent Droux

## Burger de veau Royal

1 kg Viande de veau très légèrement entremêlée hachée à la grille 3mm  
0.4 kg Fine julienne de jambon cru  
10 g Basilic frais ciselé finement  
15 g Sel de cuisine  
2 g Poivre blanc moulu  
4 g Piment d'espelette

### Préparation

1. Bien amalgamer la viande avec les épices jusqu'à l'obtention d'une masse homogène.
2. Former de boules de 160 g environ et former avec une presse à steak haché.
3. Cuire les burgers légèrement rosés et servir dans de bons pains à burger avec toute la garniture désirée.

Bon appétit



# REZEPT

von Laurent Droux

## Kalbsburger Royal

1 kg Kalbfleisch ganz leicht durchzogen, 3 mm gehackt  
0.4 kg Rohschinken in feine Streifen geschnitten (Julienne)  
10 g Basilikum in Streifen geschnitten  
15 g Kochsalz  
2 g Pfeffer weiss gemahlen  
4 g Espelette Pfeffer (Piment)

### Zubereitung

1. Das Fleisch und die Zutaten gut mischen und leicht kneten bis die Masse homogen ist.
2. In Portionen von ca. 160 g teilen und mit dem Hamburgerstempel formen.
3. Die Burger sanft anbraten bis sie im Innern noch leicht rosa sind und in einem guten Hamburgerbrot mit den gewünschten Garnituren servieren.

Guten Appetit

Au service de l'industrie suisse de la viande



Wir arbeiten für Ihren Erfolg.

- |                           |                               |
|---------------------------|-------------------------------|
| ■ Roh- und Kochpökelwaren | ■ Marinaden                   |
| ■ Koch- und Brühwurst     | ■ Zusatzstoffe                |
| ■ Rohwurst                | ■ Convenience-Produkte        |
| ■ Panaden & Paniermehle   | ■ Individuelle Kundenlösungen |

Pacovis AG | 5608 Stetten | www.pacovis.ch



**MARMY**  
*Viande en gros SA*      *Estavayer-le-Lac*



**La viande de volaille, une question de confiance.**

Nous sommes votre partenaire pour les viandes de poulets et de dindes suisses.

frifag märwil sa, Doris Hirt, Filiale de Berne  
Rte de Lyss 14b, 3053 Deisswil, Tél. 031 934 55 11, www.frifag.ch

