

VIANDES MATURÉES EN CAVE

QU'EST-CE QUE LA MATURATION, ET À QUOI ÇA SERT ?

La maturation de la viande est un processus classique effectué après abattage en chambre froide à 3 à 5 °C pendant 2 à 3 semaines, et qui permet d'obtenir une tendreté et une qualité gustative du produit nécessaire avant sa commercialisation.

Le processus biochimique est relativement complexe et, pour simplifier l'acide lactique produit dans le muscle, engendre une acidification qui active des enzymes qui ont la propriété de fragmenter la fibre musculaire et donc d'attendrir naturellement la viande.

Sur le continent Nord Américain, depuis de nombreuses années, les bouchers vont beaucoup plus loin et font maturer la viande dans des frigos spécifiques avec une température comprise entre 0 et 2 °C et un taux d'hygrométrie d'environ 20 % pendant 3 mois, 6 mois, 1 an...

Cette maturation appelée aussi « dry aged », est réservée à la Côte de Bœuf, donc l'Aloyau ainsi qu'à des muscles nobles, Filet, Rumsteck, Tranche

Pendant ce processus, la viande sèche lentement, perd son humidité inutile, les fibres raidissent, le gras (nécessaire) durcit et on obtient une croûte protectrice. À la cuisson, la viande ne rétrécit pas et son gras va fondre dans le muscle, ce qui donne une viande extrêmement tendre et fondante. On décèle même des notes de noisettes dans le bœuf mature.

Depuis quelques années, des chefs et des bouchers de renom travaillent des viandes maturées pendant plusieurs mois. Ces viandes sont très recherchées par les consommateurs amateur de bonne viande et donc par les chefs étoilés (Olivier Metzger à Rungis). Hugo Desnoyer possède la maîtrise de la maturation sur carcasse entière (Boucherie Régaliez-vous à Paris).

ET SI ON INSTALLAIT UNE CAVE À MÛRISSEMENT SUR LE RAYON BOUCHERIE TRADITIONNELLE !

De plus en plus appréciée par une clientèle de proximité, la viande maturée peut maintenant s'installer au sein des gammes du rayon boucherie traditionnelle, avec un investissement minimal et une dynamisation des performances et une image de professionnalisme très intéressante.

LA MISE EN PLACE...

Pour ce faire, nous proposons des formations flash d'une à deux journées, afin de mettre en place dans les meilleures conditions cette nouvelle offre.

GESTION

Nous élaborons le fichier articles avec les prix de revient et les prix de vente conseillés permettant de dégager une marge brute supérieure à 60 %.

ORGANISATION

Nous organisons les équipes et établissons les plannings des heures travaillées. Nous mettons en place les méthodes et process nécessaires au bon ordonnancement.

FORMATION

Nous formons les équipes :

- en technique de fabrication et de préparation,
- en présentation des produits,
- en gestion (cadencier, pertes, rotations, PVC),
- aux bonnes pratiques d'hygiène.

Nous assurons le suivi pour la mise en œuvre des gammes saisonnières et pour maintenir un bon niveau de performance.



NOTIONS TRANSMISES LORS DU STAGE DE FORMATION :

Petit traité de la maturation

- Processus biologique.
- Principe du vieillissement.

La maturation

- Choix de la qualité de la viande (cahier des charges type).
- Influence de la race, du taux d'engraissement, de l'élevage.
- Choix des morceaux.

Choix du matériel

- Capacités, réglages.

Procédures d'utilisation de la cave

- Techniques de coupe spécifique.
- Différentes Durées de vieillissement.
- Maintien de l'hygrométrie.

Les risques de contamination

- Le développement bactérien et des moisissures.
- Variation du pH.
- Parage du produit avant la vente.

Calcul du prix de revient

- Rendement de dessiccation.
- Impact sur le prix de revient.
- Fixation PVC.

L'offre commerciale

- Gamme proposée.
- Le conseil à la vente (conservation, cuisson).

