



DU JAMBON OUI, MAIS LORRAIN !

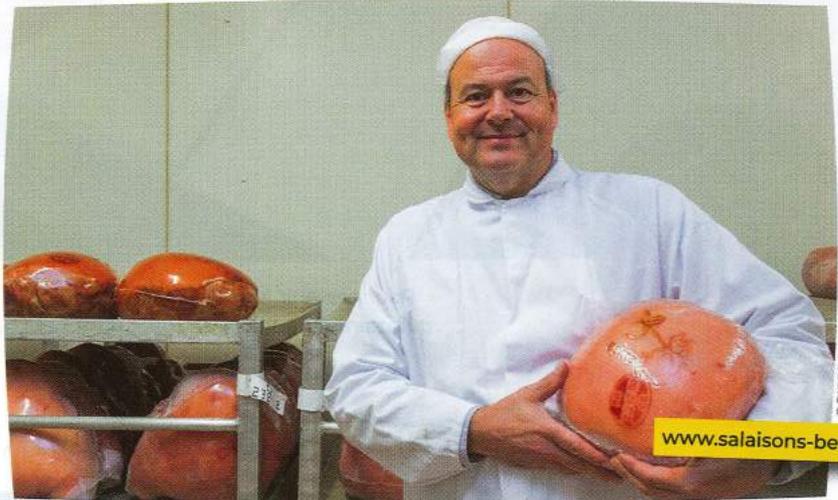
Désossé, paré, salé, aromatisé au besoin, moulé avec dextérité, cuit lentement « pour préserver toute son onctuosité »... Avec 1 000 pièces travaillées chaque semaine, le jambon cuit représente 75 % de la production (dont 25 % en prestation de service pour les bouchers-charcutiers). Chaque étape exige un savoir-faire spécifique et des réglages millimétrés pour respecter les pièces de porc, en majorité issues de la filière « Lorraine Qualité Viande ». L'entreprise a aussi été parmi les premières agréées « La Lorraine Notre Signature » destinée à promouvoir les produits locaux.



© F. MARVAUX - L'EST REPUBLICAIN

Innover sans dénaturer

Travaillés avec soin près de Nancy (Meurthe-et-Moselle), dégustés jusqu'à Taïwan ou à Bogotá, les jambons et salaisons estampillés **BENTZ** ont vu le nombre de leurs adeptes décupler depuis l'arrivée de Jean-François Antoine, qui a repris l'entreprise il y a quinze ans. De quoi projeter l'affaire familiale créée en 1960 dans la sphère mondiale. *Julie Clessienne*



© DIDIE STUDIO

www.salaisons-bentz.fr +

▲ Pour Jean-François Antoine, les deux piliers de la qualité sont la traçabilité et l'hygiène.

TRAÇABILITÉ ET HYGIÈNE

En reprenant les rênes, Jean-François Antoine, alors pur produit de l'industrie agroalimentaire, a rapidement fait profiter l'entreprise de son expérience et de son audace. Dans les ateliers, peu de place pour l'improvisation : HACCP*, microbiologie prévisionnelle, organisation rigoureuse... Des préceptes auxquels ont adhéré les 13 salariés de l'entreprise. Autre atout du dirigeant : « un palais assez fin » qui a poussé à la diversification de la gamme, pour le plus grand plaisir des grossistes et de la grande distribution, friands de nouveautés, qui constituent le gros de sa clientèle. Le chiffre d'affaires atteint désormais 2,3 millions d'euros...

* Hazard Analysis Critical Control Point, soit le système d'analyse des dangers et points critiques pour leur maîtrise.



© BERNARD PRUD'HOMME

À LA CONQUÊTE DU MONDE

« En 2011, nous avons atteint un niveau de qualité, de traçabilité et d'exigence suffisant pour exporter. » Avec l'appui de structures dédiées et le soutien complice des Frères Marchand (des fromagers bien connus à Nancy), l'entreprise se lance sur le marché asiatique. Hong Kong d'abord. En tant que pionnier à Taïwan. Suivront les voisins européens et l'Amérique du Sud. « Chaque pays a sa réglementation, ses usages. Il faut s'adapter : les Allemands utilisent des trancheuses plus petites donc veulent des jambons à l'échelle ; pour obtenir le droit de vendre en Colombie, il nous a fallu pas moins de cinq cachets officiels... »

CONSEIL DE PRO

« Je reste en veille constante et tente d'anticiper au maximum ce que sera l'avenir de la profession. »