

Appendix 4: Interview guide – Brewer Spent Grain

Comment cela se passe au niveau de l’approvisionnement? Êtes-vous en contact direct avec une/plusieurs brasserie ? Qui s’occupe du transport ? Sous quelle forme les drêches arrivent-elles ? Il y-a-t ’il un intérêt des brasseries ou vous devez aller les démarcher ? Comment vous démarquez-vous des fermiers ? Et autres compétiteurs ?

Sans rentrer dans les détails, quelles éventuelles transformations devez-vous faire subir aux drêches pour qu’elles soient exploitables ?

Est-ce que vous arrivez à faire usage complet des drêches ou avez-vous aussi des coproduits ? Si oui qu’en faites-vous ?

Faites-vous face à des normes (style AFSCA) qui vous bloquent ou vous ralentissent ?

Combien achetez-vous vos drêches ? Quelle valeur ajoutée en pourcentages pouvez-vous en tirer à la vente ?

Au niveau de la revente, il y-a-t ’il un intérêt ? Par rapport à des concurrent « traditionnels » ?

Le champignon de Bruxelles – Hadrien Velge

Bonjour et merci d’avoir accepté de prendre 10 petites minutes pour répondre à mes questions. J’ai bien saisi que je n’avais pas beaucoup de temps et je vais donc aller droit au but.

Salut ! C’est vrai que j’ai pas mal de demandes et qu’en ce moment je suis un peu surchargé mais je t’écoute.

Comment cela se passe au niveau de l’approvisionnement? Êtes-vous en contact direct avec une/plusieurs brasserie ? Qui s’occupe du transport ? Sous quelle forme les drêches arrivent-elles ? Il y-a-t ’il un intérêt des brasseries ou vous devez aller les démarcher ? Comment vous démarquez-vous des fermiers ? Et autres compétiteurs ?

Alors on a plusieurs fournisseurs. Durant 6 mois on travaille avec la brasserie du cantillon qui nous offre ses drêches. Elles sont acheminées dans leur forme humide jusque chez nous par un maraicher qui utilise le restant pour alimenter son bétail. Ensuite durant les 6 autres mois de l’année, on travaille avec d’autres brasseries à qui on achète les drêches pour 30€/T. En plus de ça, on engage un transporteur à nos frais pour effectuer l’acheminement jusque chez nous.

Comment expliquez-vous que vous receviez les drêches d’une brasserie et que d’autres vous les vendent ?

Les brasseries situées en ville donnent plus facilement leur drêches car il est couteux de les évacuer en déchets organiques.

Sans rentrer dans les détails, quelles éventuelles transformations devez-vous faire subir aux drêches pour qu’elles soient exploitables ?

Nous n’avons aucune transformations à effectuer. Les drêches humides sont mélangées au bois dans un mélangeur afin de créer le substrat pour faire pousser les champignons.

Est-ce que vous arrivez à faire usage complet des drêches ou avez-vous aussi des coproduits ? Si oui qu’en faites-vous ?

Quand les substrats de champignons sont en fin de cycle, ils sont collectés par les maraichers pour amender leur sols.

Combien achetez-vous vos drêches ? Quelle valeur ajoutée en pourcentages pouvez-vous en tirer à la vente ?

Les drêches quand elles ne sont pas données, sont achetées 30€/T. Produire plutôt avec que sans drêches nous revient moins cher d'environ 70€ sur 450€ soit une économie de 12%/T.

Au niveau de la revente, il y-a-t' il un intérêt ? Par rapport à des concurrent « traditionnels » ?
Non l'argument principal est le local et non l'utilisation des drêches.

Super ! J'ai tout ce qu'il me fallait, merci pour les réponses et le temps consacré. En tout cas j'adore votre projet et je vous souhaite que vous puissiez continuer à vous développer comme vous êtes en train de le faire à l'heure actuelle. Encore merci et bonne après-midi.

Je t'en prie et merci ça fait plaisir à entendre de savoir que notre projet plait. Bonne après-midi à toi aussi.

BeerFood – Rodolphe Paternostre

Comment cela se passe au niveau de l'approvisionnement? Êtes-vous en contact direct avec une/plusieurs brasserie ? Qui s'occupe du transport ? Sous quelle forme les drêches arrivent-elles ? Il y-a-t' il un intérêt des brasseries ou vous devez aller les démarcher ? Comment vous démarquez-vous des fermiers ? Et autres compétiteurs ?

Oui, alors c'est principalement nous qui démarchons et on va chercher les drêches humides sur place où on les reçoit gratuitement. Ca va toutefois dans les deux sens et certains brasseurs font appel à nous utiliser leurs drêches car par brassin il y a environ 100kg à évacuer.

Sans rentrer dans les détails, quelles éventuelles transformations devez-vous faire subir aux drêches pour qu'elles soient exploitables ?

Les drêches sont humides et ensuite séchées et transformées par nos soins mais je ne peux pas t'en dire plus là-dessus car la recette est bien entendu secrète. On produit tous les mois et demi voire 2 mois via un producteur.

Et est-ce que ça représente une partie non négligeable des ingrédients quand même ?

Les drêches représentent 30% du mix auquel est ajouté de la farine, de l'huile et des épices.

Faites-vous face à des normes (style AFSCA) qui vous bloquent ou vous ralentissent ?

Non il n'y a pas de normes qui nous ralentissent. C'est assez paradoxal car il y a énormément de normes pour l'utilisation des drêches dans l'alimentation du bétail mais pas pour les humains.

Combien achetez-vous vos drêches ? Quelle valeur ajoutée en pourcentages pouvez-vous en tirer à la vente ?

Donc nos drêches sont reçues gratuitement mais il y a clairement un cout humain avec beaucoup de main d'œuvre et des contraintes pour arriver au produit final. Dans l'artisanal tout prend plus de temps et coute de l'argent car il faut produire en petite quantités. C'est d'ailleurs pour ça qu'on a décidé de produire moins souvent mais en plus grande quantités. La différence en termes de valeur ajoutée comme tu la défini, est

répercutée sur toute la chaîne donc on arrive avec un produit final plus cher. Le transporteur prend une plus grosse marge et le vendeur final aussi, entre 30-50%. Cela représente donc au final une grosse différence et aussi une grosse difficulté pour nous.

Au niveau de la revente, il y-a-t' il un intérêt ? Par rapport à des concurrent « traditionnels » ?
Oui les gens trouvent ça génial et sont prêt à payer plus car nous avons affaire à un public déjà sensibilisé.

