

# ENTRE AUDACE ET AUTHENTICITÉ

La maison Rabouin s'est installée depuis plus de 50 ans. Boucher-charcutier traditionnel, c'est aussi un traiteur incontournable dans la région nantaise.

## Boucherie Maison RABOUIN

### LOCALISATION :

11, rue Aristide Briand  
44390 Nort-sur-Erdre

### DATE D'INSTALLATION :

1968

### SIGNE DISTINCTIF :

Une prestation traiteur d'envergure

### ÉQUIPE 20 SALARIÉS :

bouchers, charcutiers, traiteurs, vendeuses

[www.traiteur-rabouin.fr](http://www.traiteur-rabouin.fr)



### > Depuis quand la maison Rabouin existe-elle ?

La maison existe depuis 1968, créée par mon père. J'ai été bercé dans le métier depuis mon enfance et c'est tout naturellement que j'ai passé un CAP puis un BP charcuterie. J'ai ensuite suivi un CAP boucherie avant de reprendre la boucherie-charcuterie-traiteur il y a 25 ans.

### > Comment se répartissent chacune de vos activités ?

La boucherie représente la moitié de notre chiffre d'affaires, l'autre étant assurée par le service traiteur qui fonctionne très bien, et même de mieux en mieux. Nous organisons des réceptions, buffets et repas jusqu'à 1200 couverts, pour les particuliers, les associations... Nous assurons ainsi environ 160-170 mariages par an.

### > En boutique, quel type de clientèle recevez-vous ?

Nous avons une clientèle régulière, des habitués, et de plus en plus de nouveaux clients, plus jeunes, le week-end, qui viennent découvrir le magasin. Il faut dire que Nort-sur-Erdre bouge beaucoup, la population s'agrandit, et nous le ressentons.

*La tradition et l'authenticité sont les marques de fabrique de notre métier.*

### > Parlez-nous de votre étalage. Que proposez-vous comme races de viande ?

Nous ne sommes pas spécialement attachés aux labels mais à la viande de qualité : la parthenaise, le veau Breton, le poulet des Landes...

### > Avez-vous des spécialités ?

La saucisse au muscadet est une de nos spécialités traditionnelles, ainsi que le boudin noir qui était déjà reconnu à l'époque de mon père. Côté boucherie, nous essayons d'innover, de proposer des spécialités bouchères en plus des produits classiques. Mais ça n'est pas toujours facile de faire changer les habitudes de nos clients qui sont toujours un peu réticents. Le conseil est alors essentiel pour vendre, tout comme nos fiches recettes qui permettent d'accompagner le client jusque dans sa cuisine.

### > Votre devanture attire l'œil depuis la rue. Est-ce un atout pour la vente ?

Oui, lorsque nous avons entièrement refait le magasin il y a 4 ans, y compris le laboratoire, ça a dynamisé nos ventes. C'est vrai que nous avons une belle vitrine et un magasin agréable, que ce soit pour nos clients, comme le personnel. C'est une marque de professionnalisme, ça inspire confiance pour les clients du magasin et aussi pour ceux qui nous sollicitent.

### > Et le Club Sélection Bouchère, que vous apporte-t-il ?

C'est un vrai plus. Nos clients sont preneurs d'animations en magasin. Nous devons faire bouger notre offre et le Club nous le permet.

### > Comment voyez-vous la boucherie de demain ?

Nous devons former des jeunes pour avancer et faire durer le métier, c'est essentiel pour notre avenir. Nous devons également rester sur notre savoir-faire, sur notre expérience d'artisans bouchers-charcutiers et non calquer l'offre des supermarchés. La tradition et l'authenticité sont les marques de fabrique de notre métier.