

Portrait de boucher

AVEC GUILLAUME CORDUAN

BOUCHERIE CORDUAN

(Membre du Club Sélection Bouchère)

LOCALISATION

6 rue de la Tour du FA - 22120 HILLION
3 ZA des grands champs - 22120 SAINT-RENÉ

DATE D'INSTALLATION : 1950

SIGNE DISTINCTIF

L'alliance de l'authenticité et de la modernité

ÉQUIPE

19 personnes



> Aujourd'hui, vous êtes à la tête de deux établissements. Comment tout cela a-t-il commencé ?

Dans ma famille, nous sommes bouchers de pères en fils depuis 4 générations. Notre boutique historique est située dans un petit bourg breton et a été achetée par mon grand-père en 1950, qui l'a transmise à mon père et qui me l'a confiée en 1998. Cela fait donc 70 ans que nous faisons vivre cette boucherie familiale. Nous comptons 12 salariés dont 2 à mi-temps, 4 apprentis et 3 gérants.

> Pourquoi avoir choisi d'ouvrir une 2^e boutique ?

Comme mon père travaillait des carcasses de viande, il lui a fallu trouver une solution pour écouler les bas morceaux. D'où l'offre charcuterie-traiteur. C'était un très bon complément de son activité principale qu'était la boucherie. Lorsque j'ai repris l'affaire, nous faisons beaucoup d'événements d'importance, jusqu'à deux par week-end, pour 200-250 personnes. C'était une activité florissante qui nécessitait de recruter davantage. Par choix, nous avons préféré créer une 2^e boutique et nous concentrer sur notre cœur de métier, plutôt que de développer davantage l'activité traiteur événementiel. Nous proposons néanmoins toujours un service traiteur pour de petits événements : anniversaires, cocktails, fêtes familiales...

> Quels sont les produits phares de vos boutiques ?

Nos tajines de veau ont du succès pour des repas de fête auprès des plus jeunes clients. Les gens n'y pensent pas forcément et ça plaît pas mal.

Nous travaillons aussi beaucoup les joues car ce sont des produits que nos clients ne savent pas trop préparer mais qu'ils apprécient pour leur facilité d'utilisation : les joues ne sont pas fragiles et ne souffrent pas de sur-cuisson. Nous proposons de la joue de bœuf mais aussi de veau que nous cuisinons au cacao. Il y a des années, nous avons également mis en avant la joue de porc. Mais, depuis que c'est à la mode, elle est devenue difficile à se procurer.

> Comment faites-vous évoluer vos gammes ?

Nous sommes toujours à la recherche d'innovations et faisons valider régulièrement de nouvelles recettes auprès des équipes et de quelques clients fidèles avant de les lancer officiellement en boutique.

> Justement, quel est votre type de clientèle ?

Notre magasin historique accueillait plutôt une clientèle senior jusqu'à ce que nous la rénovions complètement. En alliant la modernité et l'authenticité, nous avons donné un nouvel élan à la boutique et attirons désormais une clientèle plus jeune.

> Cela faisait partie de votre stratégie de développement ?

Oui, tout comme notre deuxième boutique que nous avons voulu à un emplacement stratégique. Elle est située à la sortie d'une 4-voies très fréquentée, ce qui la rend facile d'accès. Nous avons

adapté notre offre à une clientèle familiale active. Nous proposons un choix de pièces de viande plus restreint mais orienté sur de la cuisine rapide. Notre étal fait donc la part belle aux pièces à poêler, aux préparations bouchères à cuisiner et aux plats préparés.

> Quelles sont les autres particularités de ce second magasin ?

Outre cette activité de charcuterie-traiteur, nous proposons une offre de restauration à table ou à emporter. On y accueille une vingtaine de clients assis qui peuvent consommer des pièces de viande grillées, des burgers et des salades. L'autre particularité, c'est que la boutique est composée d'une équipe 100% féminine, capable de découper la viande, de la cuisiner, de la servir et de la vendre avec les bons conseils.

> Pour finir, que vous apporte le Club Sélection Bouchère ?

Les animations du CSB s'inscrivent dans notre choix stratégique de développement. Elles nous permettent de faire vivre la boutique et apportent du sens à ce que nous proposons tout au long de l'année à nos clients. Cela permet de leur offrir de la nouveauté autre que des innovations recettes ou produits dans nos rayons.



ATTRACTIVITÉ ET FIDÉLISATION POUR VOTRE BOUTIQUE !

Comme près de 450 bouchers charcutiers, rejoignez le programme d'animations **GRATUIT** qui vous accompagne dans le développement de vos ventes et la fidélisation grâce à des opérations clients «clés en main» :

- > DES ANIMATIONS BOUTIQUE tout au long de l'année
- > DES MÉCANIQUES SIMPLES à mettre en place
- > DES LOTS ATTRACTIFS

NOUVEAUTÉ 2020



Une page Facebook Sélection Bouchère pour augmenter votre visibilité et valoriser la filière.

Ensemble on est plus forts

Club Sélection Bou hère

Rejoignez le Club!

Pour toute information sur le Club,
contactez-nous :
Aurélié Clisson
02 43 60 23 28
marketingbca@socopa.fr