

A L'ÉCOUTE DES TENDANCES

Sarthis d'origine, Jean-Noël Beauvais s'est installé il y a 9 ans à la Flèche où il prône les labels et le fait-maison.

Boucherie du Centre

LOCALISATION :

21, rue Carnot
72200 LA FLÈCHE

DATE D'INSTALLATION :

2010

SIGNE DISTINCTIF :

Des labels et des idées !

ÉQUIPE : 2 personnes

1 boucher et 1 apprenti



> Comment qualifieriez-vous votre boucherie ?

Je suis la boutique aux labels ! Bœuf Fermier du Maine, Cocholin pour le porc et Tendre Agneau. Je propose aussi le Veau L'authentique, qui n'est pas un Label Rouge mais une marque qualitative.

> Pourquoi des Labels ?

Parce qu'à la Flèche, il y a 5 boucheries, sans compter les charcutiers et les grandes surfaces. Pour me démarquer quand je suis revenu des Yvelines où j'avais une boucherie en centre-ville, j'ai choisi de proposer des viandes labellisées. **C'est vraiment la tendance du moment**, ce que les clients souhaitent.

> Un produit qui marche ?

Je n'ai pas de soucis avec le veau, à l'inverse de certains confrères : moi, la basse, je la passe en brochette. Au début, les gens sont surpris mais **il suffit de les conseiller et ils adorent !**

> Et au-delà de la boucherie ?

Je propose aussi des plats préparés tous les jours, des pâtés, du saucisson à l'ail, du jambon à l'os, des rillettes. Ici tout est fait-maison, même la charcuterie ! Il y a un charcutier en face donc je ne peux pas rivaliser sur toute la gamme mais ça permet de varier

Ce qui me plaît dans mon métier, c'est la variété !

un peu. Et puis les gens ici mangent plus de charcuterie qu'à Paris ! J'ai d'ailleurs eu plusieurs récompenses pour mes rillettes. Une bonne façon de se faire connaître.

> Mais vous n'êtes pas charcutier de formation...

Non, mais j'ai appris sur le tas ! **Ce qui me plaît, c'est de toucher à tout !** C'est pour ça que travailler seul avec un apprenti ne me dérange pas.

> Quelle est votre clientèle ?

Pas mal de jeunes cadres en assurances ou dans l'industrie, un peu de retraités, mais aussi des touristes belges, anglais... La Flèche abrite beaucoup de résidences secondaires de Parisiens.

> Qu'achètent-ils ?

Les touristes anglais viennent pour l'agneau. Les retraités ont tendance à acheter peu : un petit steak de 50 g-100 g, mais pas de bourguignon et de langues, contrairement aux

idées reçues ! Ce sont les jeunes qui achètent ça : ils prennent de tout, des plats préparés comme de la viande.

> Vous êtes plutôt innovation ou tradition ?

En boucherie, si on n'innove pas, c'est compliqué. Il ne faut pas travailler à l'ancienne mais **être à l'écoute des tendances** : les bouchers tapent beaucoup sur les grandes surfaces mais la plupart des tendances bouchères viennent de là. Moi, j'aime bien quand les grandes surfaces font de la pub : nous, derrière, on récupère une partie de leur audience ! *(rires)*

> Un conseil pour vos confrères ?

Quand ça ne marche pas, il faut se poser les bonnes questions et se projeter à la place du client. Il y a 5 ans, j'ai fait de gros travaux dans ma boucherie pour l'agrandir et la réorganiser. C'était un gros investissement mais il fallait que ça décolle. **Je me suis projetée de l'autre côté de la vitrine** et je ne regrette pas.

> Que pensez-vous des animations du Club Sélection bouchère ?

Je mets toutes les animations en place ! **Les gens en sont friands.** Le Club Sélection Bouchère est donc vraiment dans l'air du temps.