

LES MÉTIERS DE LA CONSO

# CHEF BOUCHER

en supermarché



LES MÉTIERS DE LA CONSO  
**CHEF BOUCHER**

**Jérôme Saint-André, 35 ans.**  
Chef Boucher, Super U Prissé (71)



**Jérôme Saint-André est chef boucher du Super U de Prissé (71) depuis 2016.**

Il avait rejoint le magasin 3 ans plus tôt en intérim après avoir alterné passage en grande distribution (Intermarché Montceau les Mines) et en boucherie artisanale. Il est aujourd'hui à la tête d'un rayon qui génère 2,6 M€ de CA, soit 10 % du magasin (27 M€, hors carburant) et gère une équipe de 8 bouchers.

## **CHEF BOUCHER, C'EST QUOI ?**

Trois mots pour définir un chef boucher à mes yeux : acheteur, vendeur et manager. Volontairement, le premier mot est "acheteur". Ici, pour la viande bovine, j'achète tout "sur pied". C'est-à-dire que je visite les fermes de la région (je ne travaille que de la charolaise, la viande de la région), je choisis des animaux et non des carcasses. Sur l'année, je sélectionne 150 têtes, ce qui représente près de 80 tonnes qui passent par le rayon du magasin. Je m'assure aussi de la maturation puisque aux 10 jours de l'abattoir, je rajoute une dizaine de jours supplémentaires dans la chambre froide du magasin, histoire d'être bien certain de la qualité de ce que je vends ! Ensuite, évidemment, le chef boucher est un vendeur, car au yeux de l'associé du point de vente, j'ai la responsabilité du compte d'exploitation. Et aussi manager d'une équipe de 8.

## **UNE JOURNÉE-TYPE ?**

Ça démarre à 5h du matin par un café avec l'équipe. Suivant les jours, nous serons de 3 à 6. On regarde d'abord le chiffre de la veille, on fait un tour du rayon, notamment pour les dates, et on établit la "feuille de coupe" de la matinée. C'est notre feuille de route pour avoir un rayon plein à l'ouverture. Outre la coupe, il y a aussi l'organisation des préparations. Le week-end, nous passons par exemple une tonne de saucisse maison.

## **TRAD ET LIBRE-SERVICE, LA MÊME VIANDE OU DEUX QUALITÉS DIFFÉRENTES ?**

Une seule qualité, la meilleure ! La viande banale n'a pas sa place. Le bœuf est 100 % charolais Label Rouge, le veau, l'agneau et le porc sont aussi Label Rouge. Et tout est décliné en LS et en traditionnel.



Les promos Super U sont suivis en prix mais avec la qualité habituelle du rayon. Comme ici avec une rouelle de porc Label Rouge à 2,90 € ou un rumsteck charolais Label Rouge à 9,95 € !



## Y COMPRIS LES PROMOS PROSPECTUS MONTÉES PAR LA CENTRALE ?

Oui, je prends totalement sur ma marge mais je met un point d'honneur à suivre les promos Système U. Les clients ne comprendraient pas de ne pas retrouver les prix du prospectus ET la qualité habituelle du rayon. Donc quand la rouelle de porc est en promo comme aujourd'hui à 2,90 €, pour ce prix les clients du Super U Prissé ont du Label Rouge.

## JAMAIS DE PRÊT-À-DÉCOUPER, LE "PAD" ?

Je mentirais si je disais "jamais". Mais rarement et en tous les cas pas pour les morceaux arrières, ceux pour lesquels la maturation doit se faire sur carcasse pour la qualité de la viande.

## VOIR LES BÊTES "SUR PIED" ÇA APPORTE QUOI ?

Savoir ce que l'on vend. A l'œil et au toucher, je sais ce que j'achète : sur la finesse et le grain de la viande, sur l'état d'engraissement et le poids de l'animal. Ensuite, c'est l'occasion d'entretenir des relations particulières avec les éleveurs, je peux même les épauler dans certains travaux, par plaisir personnel. Cet été, j'ai fait les foins chez l'un d'eux ! Au-delà, ils connaissent mes attentes et travaillent en fonction. Sauf exception, je passe "en ferme" au moins une fois par semaine. Et lorsque certains de mes éleveurs sont sélectionnés pour le salon de l'agriculture, je les suis. Pour les veaux, que j'achète en Corrèze, je fais 2 fois par an le déplacement.





En mural sur le trad,  
152 "plaques",  
les récompenses  
des animaux achetés  
sur les concours.

**POUR ACHETER UNE BÊTE PLUS DE 3 FOIS LE PRIX, VOUS APPELEZ LE PATRON ?**

Même pas !!! C'est qu'il doit me faire confiance...

**LE MUR DU TRAD EST RECOUVERT DE "PLAQUES". COMBIEN ET POURQUOI ?**

Très exactement 152, dont 5 du Salon de l'Agriculture et le Grand Prix d'honneur de Charolles. Elles correspondent à autant de bêtes d'exception que j'ai achetées depuis 2017. Et, pour les clients, c'est



**LA BÊTE LA PLUS CHÈRE JAMAIS ACHETÉE ?**

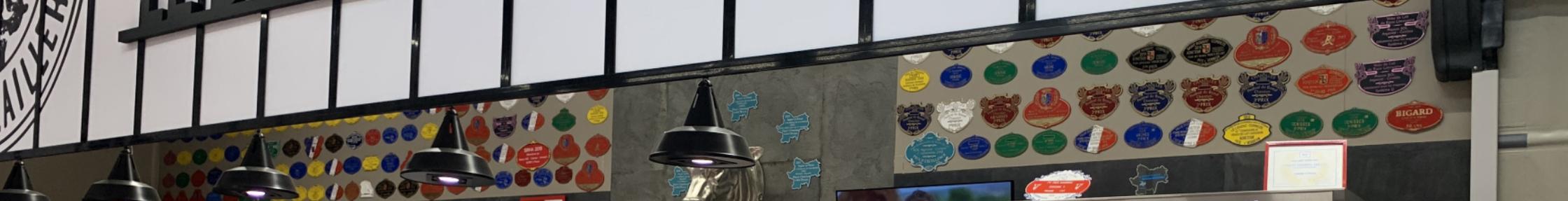
Une génisse charolaise, évidemment. Elle avait remporté le premier prix au Festival du bœuf charolais, une star donc. Je l'ai achetée 17 €/kg, à comparer à un prix moyen de 5 €/kg pour une bonne génisse de race à viande.

**UNE FOLIE !**

En apparence seulement. D'abord parce qu'il faut relativiser. C'est une bête parmi d'autres. Elle débarque en rayon avec la "plaque" (la récompense du concours). Ensuite, dans ces animaux-là, le rendement est extraordinaire. On fait des steaks jusque dans le pot-au-feu. Je n'ai quasiment pas eu de bourguignon, de viande à braiser. Donc le prix du kilo vendu est aussi supérieur à la moyenne.



# LE BOUCHER



## Cave de Maturation



**Prissé SUPER U**  
*La Boucherie*  
**Fiers de nos éleveurs**

GAEC Barge/Federici  
 7120 VAUDEBARRIER

BAJARD Jean François  
 71800

COLOMBIER EN BRIONNAIS

EARL GAUDET Fabien  
 71420

MARLY SUR ARROUX

GAEC DEVILLARD  
 Jacques et Caroline  
 71120 CHAMPLECY

GAEC PACAUD Philippe  
 71120 CHAROLLES

GAEC VINCENT  
 Père et Fille  
 71420 OUDRY

GAEC NIVOT  
 Jean Michel et Julien  
 71420 MARLY sur ARROUX

SCEA PICHARD HUGUES  
 71300

MONTCEAU LES MINES

**L'Excellence de Nos Terrains pour Vous**



Nos conseils  
 LA CAVES DE MATURATION  
 LA CAVES DE MATURATION  
 LA CAVES DE MATURATION  
 LA CAVES DE MATURATION



**La dernière initiative du boucher : une MDD locale.**

à la fois le signe de notre engagement pour une viande de qualité et la preuve de cette qualité.

## **LA DERNIÈRE INITIATIVE ?**

En fin d'année dernière, la création d'une MDD Boucherie Super U Prissé pour des pâtés et tartinables. Des recettes élaborées avec l'Institut du Charolais sur la base de la matière première que j'achète. Forcément du très très bon ! Il y a 9 réfs à base de bœuf, 6 avec de l'agneau et 3 avec du veau. En un peu plus de 6 mois, on en est à 1 500 pots.

## **LES BOUCHERS, UNE "POPULATION" FACILE À MANAGER POUR LE CHEF ?**

Paraît qu'on est pas faciles, limite têtus ! Mais le cadre est tel ici pour un boucher... Ceux qui le souhaitent peuvent me suivre à l'achat, c'est une composante plaisante du métier. Dans l'organisation interne, il y a une règle simple : tout le monde fait de tout. De la coupe, de la vente, du contact avec les clients. Et un détail qui n'en est pas un : il n'y a jamais plus de 6 après-midis par mois. Donc, finalement, le respect est des deux côtés.

## **INDISPENSABLE D'ÊTRE CARNIVORE POUR ÊTRE CHEF BOUCHER ?**

Aimer la viande sans aucun doute ! C'est ma passion depuis toujours et c'est dans mon assiette deux fois par jour. Ma préférence ? L'onglet.





Tous les matins, à partir de 5h, les bouchers sont à la découpe.

## LE DÉCLIN DE LA CONSOMMATION DE VIANDE ?

Je vois les chiffres, je lis les études mais, ici, je ne le constate pas. Le rayon progresse tous les ans. Cette année, nous sommes encore à + 7 %. Manifestement, il y a une appétence pour la qualité.

## AVEC UNE BAGUETTE MAGIQUE... ?

Je rajouterais 2 mètres de linéaires à mon trad ! Il pèse déjà 40 % du rayon et je suis persuadé qu'il y a mieux à faire encore.



A gauche,  
**Patrick Depelley,**  
associé Super U Prissé

## **POURQUOI CETTE ASPÉRITÉ BOUCHERIE POUR LE MAGASIN ?**

Parce que c'est une raison de préférence pour un point de vente, au même titre que le pain ou la marée par exemple. Les métiers de bouche sont la réponse à l'ultra-discount, la meilleure des stratégies de différenciation. Et ça fonctionne. Super U Prissé est 48<sup>e</sup> magasin de la centrale Est mais sur la boucherie nous sommes 12<sup>e</sup>.

## **MAIS C'EST SOUVENT UN RAYON... NON RENTABLE !**

Peut-être en général mais pas ici. C'est vrai que nos prix d'achat sont sans doute supérieurs à la moyenne. Mais les rendements ne sont pas les mêmes et l'attractivité de l'offre est sans commune mesure. Le mix produits est bien plus favorable. C'est la clé de la rentabilité.

## **COMMENT ON FIDÉLISE UN CHEF BOUCHER ? PAR LE SALAIRE DONT ON DIT QU'IL EST SOUVENT LA SECONDE RÉMUNÉRATION D'UN MAGASIN ?**

Je n'ai pas de problème avec ça si c'est mérité. Mais il faut aussi créer les conditions de la fidélité. Par exemple en donnant réellement les clés du rayon. Leur métier est plus subtil que de simplement venir à 5h du matin couper de la viande !