



L'ATELIER

BOUCHER - CHARCUTIER - TRAITEUR

N°11

LES RECETTES CHARCUTIÈRES
DE L'ÉTÉ.

LES NOUVELLES MARINADES
ESTIVALES.

LES SO'CISETTES, NOTRE
SOLUTION POUR UN ÉTAL
DIVERSIFIÉ.

L'ATELIER N°11 MAI 2025

À VOS CÔTÉS DEPUIS 1924

Jaeger

— depuis 1924 —

Sommaire



4-7

Recettes
charcutières

16

World butchers
challenge

8-9

Concept salade

18

Minute législative

10

Infographie

20-21

Digital

11

Machines pour la
fabrication de saucisses

22-23

So'cissette

12-13

Nouvelles marinades

24-25

Nos technico-
commerciaux

14-15

Interview

26-27

Interview

Édito

Chers clients,

Nous démarrons en beauté la saison du barbecue et nous sommes mobilisés pour vous accompagner durant cette période clé de l'année.

Nous avons eu la chance d'être présent au World Butcher Challenge qui se déroulait Porte de Versailles, du 25 au 31 mars dernier. Quelle magnifique compétition qui réunissait des bouchers du monde entier ! L'équipe française est sortie vainqueur des épreuves et a porté haut les couleurs de la France en démontrant tout son savoir-faire et son excellence ! Il y a de quoi inspirer et motiver les nouvelles générations. C'est dans cet esprit que nous souhaitons nous inscrire et vous accompagner. Nous espérons que la lecture de ce nouveau numéro de l'Atelier vous apportera toujours plus d'inspirations et également des informations utiles sur le marché et les dernières tendances.

Bonne lecture.

Aliette RICHARD
Responsable Marketing

Saucisse à l'Oignon



Ingrédients

Viande de porc	6 kg
Poitrine de porc	4 kg
Eau froide	500 g
Vin blanc	500 g
So'cissette oignon sav bacon champignon C024733	350 g
Oignons cuisinés 9x9 C046005	1 kg
S-Guard C033602	70 g
Boyaux de porc 32 / 34 C042900	

Préparation

- ① Passer les viandes au broyeur plaque de 6 mm.
- ② Au mélangeur incorporer tous les ingrédients pour obtenir un mélange homogène.
- ③ Selon votre goût, ajouter le vin blanc.
- ④ Poussage sous **boyaux de porc**. À l'aide du poussoir, embosser les saucisses. Torsader en portion égale ou en brasse.

Grilladin Vésuvio

Saveur Kebab



Ingrédients

Viande de veau /gras	6 kg
Viande de dinde	4 kg
Eau froide	800 g
Légumes oignon, courgette, Jambon de dinde	
Complet saucisse kebab C044969	400 g
Burger Mix C023533	300 g
S-Guard C033602	60 g
Batter Universel S06437	100 g
Eau froide	180 g
Chapelure selon votre choix : Corn flack, Napoli, Boréale ou en mélange	

Préparation

- 1 Passer les viandes au broyeur, y ajouter le **complet saucisse kebab**, le **burger mix**, le **s-guard**, l'eau, et obtenir un mélange homogène.
- 2 Façonner les grilladins à l'aide de l'emporte-pièce.
- 3 Réhydrater le **batter**, sur la base de 100 g de **batter** à disperser sur 180 g d'eau froide.
- 4 Rouler le grilladin dans le **batter** puis dans la **chapelure**.
- 5 Inclure la garniture de légumes (oignon, courgette), jambon de dinde et autres décors.

Préconiser une cuisson au four à 175°C, 30 min / 35 min.

Rôti de porc farci façon tournedos

Printanier



Ingrédients

Viande de porc	6 kg
Poitrine de porc	4 kg
Eau froide	500 g
Barde	
Rôti filet de porc	
La Jardinière C046833	450 g
Oignons cuisinés 9x9 C046005	200 g

Préparation

- 1 Pour préparer la farce, passer la viande et la poitrine au broyeur plaque de 6 mm.
 - 2 Au mélangeur, incorporer tous les ingrédients pour obtenir un mélange homogène et laisser reposer si besoin.
 - 3 Découper le rôti dans la longueur et obtenir 3 morceaux de même taille.
 - 4 Entourer chaque pièce avec de la barde.
 - 5 Former un rondin avec la farce.
 - 6 Disposer les 3 pièces de rôti autour du rondin de farce, puis envelopper le tout dans un film et laisser reposer 1h.
 - 7 Ficeler et couper en tranches de 2 cm d'épaisseur.
- Cuisson : Barbecue, Plancha, four...

Knack

Saveur Pizza



Ingrédients

MATIERES PREMIERES

Farce fine :

Bœuf maigre	1 kg
Porc maigre	2,3 kg
Porc/gorge	1,5 kg
Lard fabrication	1 kg
Glace	1,7 kg

Elément grossier :

Porc maigre, viande de jambon	1,6 kg
Porc, poitrine maigre	300 g
Fromage en dés	600 g

INGRÉDIENTS

Farce fine :

Sel nitrité 8001201056	16 g/kg
SCP Knack Cervelas H324531	18 g/kg

Elément grossier :

Fromachair C041333	30 g/kg
Pizza Mix A19840 ou Herbes de Provence C009433	30 g/kg

BOYAUX

Menu de mouton calibre 24/26 C042700

Préparation

- Les viandes de l'élément grossier sont à présaler avec les ingrédients correspondants, **fromachair** et **pizza mix** ou **herbes de Provence**.
- 1 Hacher la viande maigre (bœuf et porc) à la plaque de 5 mm.
 - 2 Ensuite hacher la gorge et le lard fabrication à la plaque de 5 mm.
 - 3 Mettre au cutter la viande hachée maigre (bœuf et porc), ajouter tous les ingrédients (**sel nitrité** et **SCP knack cervelas**) laisser tourner quelques tours à sec.
 - 4 Ajouter 50% de la glace et cutterer en grande vitesse jusqu'à 3-5°C.
 - 5 Incorporer ensuite la gorge et le lard fabrication, ajouter 25% de glace et cutterer jusqu'à 12°C en grande vitesse.
 - 6 Ajouter le reste de glace et finir votre pâte à 12/14°C.
 - 7 Incorporer l'élément grossier, réduire le maigre au grain souhaité (3-4 mm).
 - 8 Procéder à l'embossage.
 - 9 Etuver les saucisses à 50/55°C et fumer à 60/65°C pour obtenir la couleur souhaitée.
 - 10 Cuisson des saucisses avec une température à cœur de 75°C.
 - 11 Procéder au douchage ou refroidissement des saucisses aussitôt.
 - 12

Salades de pâtes

Notre concept



Des spirellis réhydratés

(150 g de spirellis pour 300 g d'eau)



Une crème de sauce



Des accompagnements



Une salade de pâtes élaborée.
Simple et rapide, à personnaliser selon les envies et disponibilités des accompagnements.



SPIRELLI NATURE

Réf : JX02487

Seau 3 kg



SPIRELLI LÉGUMES

Réf : JX02490

Seau 3 kg



CRÈME DE SAUCE NORDIQUE

Réf : S11342

Seau 2,8 kg



CRÈME DE SAUCE ITALIENNE

Réf : S11341

Seau 2,8 kg



CRÈME DE SAUCE CURRY

Réf : S11343

Seau 2,8 kg

Nos inspirations

de salades

CRÈME DE SAUCE NORDIQUE



Salade de pâtes au poulet :

Spirellis naturels réhydratés	500 g
Crème de sauce nordique	200 g
Filet de poulet fumé en dés	200 g
Radis	50 g
Concombre en rondelles	1/2
Oignons nouveaux émincés	2



Salade de pâtes au jambon

CRÈME DE SAUCE ITALIENNE



Salade bolognaise estivale :

Spirellis naturels réhydratés	500 g
Crème de sauce italienne	200 g
Bœuf haché	200 g
Tomates cerises	150 g
Poivron rouge grillé	1



Salade de pâtes « la calabraise »

CRÈME DE SAUCE CURRY



Salade méditerranéenne :

Spirellis légumes réhydratés	500 g
Crème de sauce curry	200 g
Roti de porc en dés	200 g
Maïs en grains	100 g
Poivron jaune	1
Oignon doux	1



Salade de pâtes curry

Suggestions de présentations

Les viandes élaborées

Reprise de la croissance en volume

+ 0,4 %

d'évolution de volumes vendus de viandes fraîches sur le rayon boucherie en libre service. Cette croissance est portée par des solutions faciles et rapides à préparer tels que viandes panées, viandes hachées, saucisserie et snack chaud.

+ 13 %

pour les viandes panées

+ 2,5 %

pour les viandes hachées

+ 1 %

pour la saucisserie

+ 0,3 %

pour le snack chaud

Nos machines

Pour la préparation de vos saucisses



LA TWISTO

Pour façonner les saucisses en : « torsadé-coupé » ou « chapelet non coupé ».

LA FRAICH' CUT

Pour portionner et couper les saucisses en un temps record.



Si vous êtes intéressés, n'hésitez pas à contacter votre technico-commercial(e).

Nouveautés

2 nouvelles marinades estivales !

Marinade fleurs de houblon, moutarde



Une marinade audacieuse et originale.

Notes : moutarde, houblon, orge, thym, cumin

Aspect : jaune avec marquants de moutarde et herbes aromatiques

Dosage : 60g/kg

Réf : R065933



Marinade poivre romarin

Une marinade dans la simplicité.

Notes : romarin, poivre

Aspect : beige avec marquants

Dosage : 50g/kg

Réf : R065833



PRODUIT SANS DÉCLARATION D'ADDITIF E DANS LA LISTE D'INGRÉDIENTS

Inspirations

Des idées d'associations

NOUVEAUTÉS



Interview

de Mr Piotroka



Depuis combien de temps êtes-vous boucher-charcutier ? Quel est votre parcours ?

Je suis dans la boucherie depuis l'âge de 15 ans. Originaire de Normandie, j'ai déménagé à Lyon en 2013. J'ai beaucoup travaillé en boutique et aujourd'hui, je collabore avec Intermarché, où les adhérents me font confiance pour gérer mon rayon comme je le souhaite.

Quel type de clientèle avez-vous ?

J'ai deux types de clients. Les clients du frais emballé, ils recherchent du prix et souvent, c'est une clientèle pressée. Les clients du rayon traditionnel, qui recherchent des produits plus qualitatifs. Je m'efforce de leur proposer la viande au prix le plus juste, car mon but, c'est de leur faire manger plus de viande.

Comment encouragez-vous vos clients à consommer plus de viande ?

Mes clients peuvent acheter plus de viande, car je leur propose les prix les plus bas possibles en achetant principalement des bêtes entières et en commandant en grande quantité.

Pour utiliser tous les morceaux de bêtes entières, je fais beaucoup de préparations bouchères ce qui me

permet de proposer des nouvelles idées aux clients et de leur faire découvrir de nouveaux morceaux de viande. Par exemple, avec le veau du Limousin, je prépare des kebabs à partir de la poitrine de veau. Cela me permet de valoriser ma viande.

Les clients sont très satisfaits, car souvent, ils ne savent pas quoi manger et apprécient de découvrir de nouvelles viandes ou de nouveaux morceaux au juste prix.

Avez-vous constaté une évolution des habitudes de consommation ?

Oui, les clients cherchent de plus en plus des préparations bouchères plutôt que des morceaux bruts. Ils veulent diversifier leurs repas et gagner du temps en cuisine.

Quelle est votre spécialité ?

Je propose beaucoup de préparations et généralement, toutes mes nouveautés fonctionnent bien. Tout ce que je fais, c'est pour faciliter le travail du client. Par exemple, à Pâques, tous mes gigots ont l'os du milieu coulé. Le client chez lui n'a plus qu'à le cuire, retirer l'os du gigot et le couper comme un rôti. En faisant ce travail, je permets à mon client de gagner du temps. Mes clients me remercient pour cela.

Avez-vous une clientèle fidèle ?

Oui, et pourtant nous n'avons ouvert que depuis deux ans. Ma passion m'aide à créer un lien avec les clients, et la qualité de mes produits les incite à revenir. Même si j'achète ma viande chère, c'est à moi de la valoriser et de faire mon travail de boucher traditionnel. Les clients sont surpris de voir de la viande de qualité dans un supermarché. Je me bats contre cette idée et j'explique à mes clients, tout dépend du chef boucher et des adhérents.

Intermarché Pierre-Bénite 69310

Comment animez-vous votre boucherie ?

Je fais des promotions, notamment sur TikTok, ce qui attire du monde. Par exemple, lorsque je mets en avant une promotion sur la viande hachée, cela ramène du passage en magasin. Ensuite, je fais mon travail de boucher en proposant d'autres produits.

De plus, j'anime ma boucherie en proposant de nombreuses nouveautés et des préparations bouchères.

Pourquoi avoir choisi TikTok comme réseau social ? Quel est le type de clientèle présent sur TikTok ?

Mon fils m'a recommandé de présenter mon travail sur TikTok et je me suis dit pourquoi pas. Je ne regrette pas, car ça fonctionne vraiment bien.

Contrairement aux idées reçues, je ne touche pas qu'une clientèle jeune, c'est encore varié, je le vois sur mes vidéos. Majoritairement, ce sont des personnes qui ont entre 40 et 50 ans.

Je fais des lives et des posts permanents. Je poste majoritairement les coulisses de fabrication et ma vitrine. Par exemple, l'été j'ai 11 sortes de saucisses comme les Toulouse. Être en live me permet de montrer l'origine de la viande et le respect des règles d'hygiène.

Mon objectif sur TikTok c'est d'attirer mes clients, mais c'est aussi un partage de connaissances avec tous les autres chefs bouchers. Nous sommes beaucoup sur TikTok à nous suivre, on se donne des idées, des astuces, comment on fait certaines recettes... Nous avons créé une communauté de bouchers pour s'aider à booster les ventes et attirer de nouveaux clients.

Ça me demande du temps à la maison pour faire les montages, mais comme c'est une passion ça ne me dérange pas. Au contraire, j'aime mettre mon métier en valeur et ça permet indirectement de rendre hommage à ceux qui m'ont appris le métier.

Selon vous, qu'est-ce qui fait votre succès ?

La passion et la persévérance. Ce n'est pas un métier facile : on travaille dans le froid, on porte des charges lourdes. Mais aujourd'hui, les artisans sont mieux reconnus qu'il y a 25 ans. J'essaie de transmettre cette passion à mon fils, qui a rejoint mon équipe en apprentissage. C'est devenu une histoire de famille.

Depuis quand êtes-vous client chez Jaeger ?

Cela fait cinq ans. Mes produits préférés : les marinades Gyros et Masala. Deux vraies tueries !



World Butchers Challenge 2025 ! La France championne

ACTUALITÉ



Une victoire qui inspire tout le secteur.

L'équipe de France de boucherie a décroché le titre de meilleure équipe au monde lors du World Butchers Challenge 2025.

Chez Jaeger, nous tenons à féliciter chaleureusement ces professionnels passionnés. Leur victoire est bien plus qu'un trophée : c'est la reconnaissance d'un savoir-faire unique, d'une maîtrise technique pointue et d'une capacité à innover tout en respectant la tradition.

Félicitations aux champions et merci de faire rayonner notre métier à l'international !

SPÉCIAL RÔTISSERIE



ROTISSEUR

HERBES DE PROVENCE

SEAU 3KG
C039703

SEAU 10KG
C039769

ROTISUD

TOMATE & PAPRIKA

SEAU 3KG
C212203

SEAU 10KG
C212210

Jaeger

— depuis 1924 —

Minute Législative

ALLERGENES ALIMENTAIRES

Les allergènes alimentaires sont des substances dans certains aliments pouvant provoquer des réactions allergiques.

Ces allergènes peuvent être présents :

- intentionnellement dans le produit : ajout d'ingrédient contenant un allergène
- suite à une contamination croisée : contact indirect du produit avec un allergène (traces sur les ustensiles, déversement accidentel d'un sac mal fermé).

Voici la liste des 14 allergènes majeurs :

- | | |
|---|---|
|  Arachides et produits à base d'arachides |  Fruits à coques et produits à base de ces fruits |
|  Céréales contenant du gluten et produits à base de ces céréales |  Crustacés et produits à base de crustacés |
|  Mollusques et produits à base de mollusques |  Poissons et produits à base de poissons |
|  Œufs et produits à base d'œufs |  Lait et produits à base de lait (y compris de lactose) |
|  Soja et produits à base de soja |  Lupin et produits à base de lupin |
|  Graines de sésame et produits à base de graines de sésame |  Moutarde et produits à base de moutarde |
|  Céleri et produits à base de céleri |  Anhydride sulfureux et sulfites en concentration de plus de 10 mg/kg ou 10 mg/l |

 Le Règlement (UE) n° 1169/2011 (Règlement INCO) oblige l'intégralité des entreprises et établissements impliqués dans la production et la vente de denrées alimentaires à indiquer clairement la présence de ces allergènes majeurs sur les étiquettes des produits alimentaires.

Ces allergènes doivent clairement être mentionnés dans la liste des ingrédients dès lors qu'ils entrent dans la composition des denrées alimentaires en vente en ayant un caractère de police différent de celui des autres mentions sur l'étiquette.

Pour les produits non pré-emballés, la présence des allergènes doit être clairement indiquée à proximité du produit (tableau, affiche etc...)

L'exploitant ou le fabricant de produit alimentaire doit veiller à prendre toutes les mesures nécessaires pour réduire le risque de contamination croisée notamment :

- Identification des matières premières contenant des allergènes dès leur réception
- Nettoyage après utilisation de produit contenant un allergène
- Ustensiles dédiés à chaque allergène
- Ségrégation lors du stockage des produits dans des conditionnements bien fermés
- Planification des fabrications (par exemple produits avec allergènes en fin de journée)
- Formation et sensibilisation du personnel sur les risques allergènes

Malgré ces préconisations, il est recommandé mais non obligatoire de prévenir le consommateur de cette présence éventuelle d'un allergène en faible quantité. La notion peut être mentionnée ainsi : "Peut contenir des traces de..." ; "Contient des traces de..." ; "Traces éventuelles de..." ; etc.....

CHAPELURE

CHAPELURE



Des chapelures de **qualité supérieure**, pour un enrobage couvrant et un visuel **impeccable**.



CHAPELURE DÉCOR

Réf : CS05179



CHAPELURE NAPOLI

Réf : CS05180



CHAPELURE CORN FLAKES

Réf : CS05181



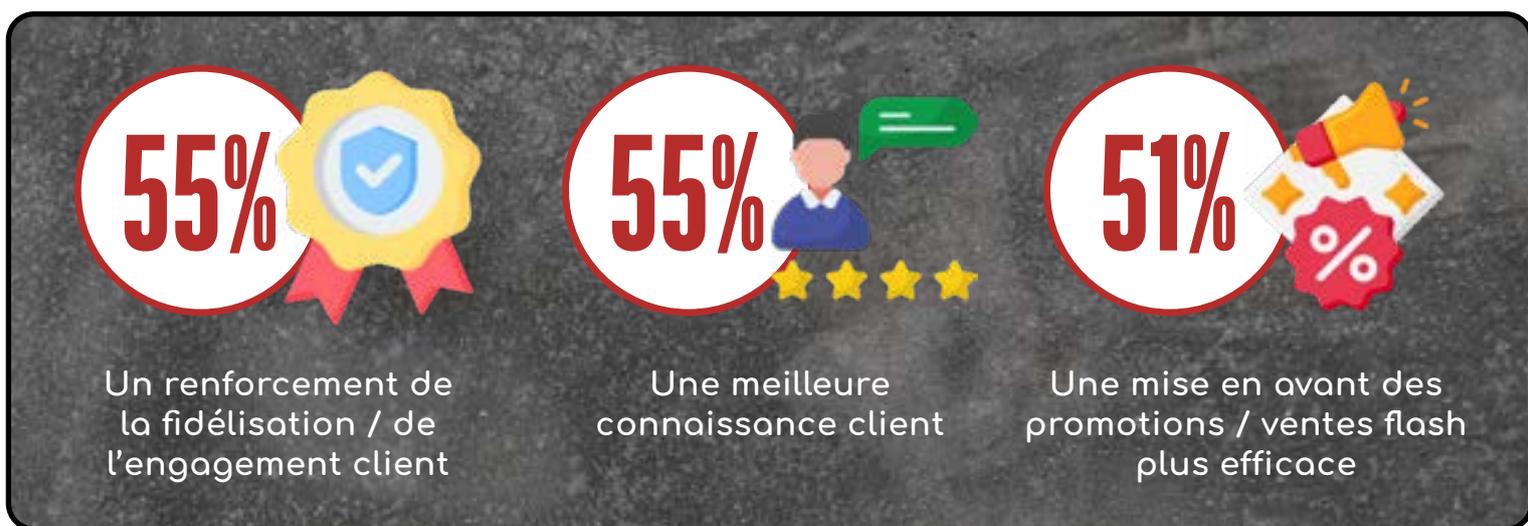
CHAPELURE TRICOLORE

Réf : CS05182

Le digital s'impose

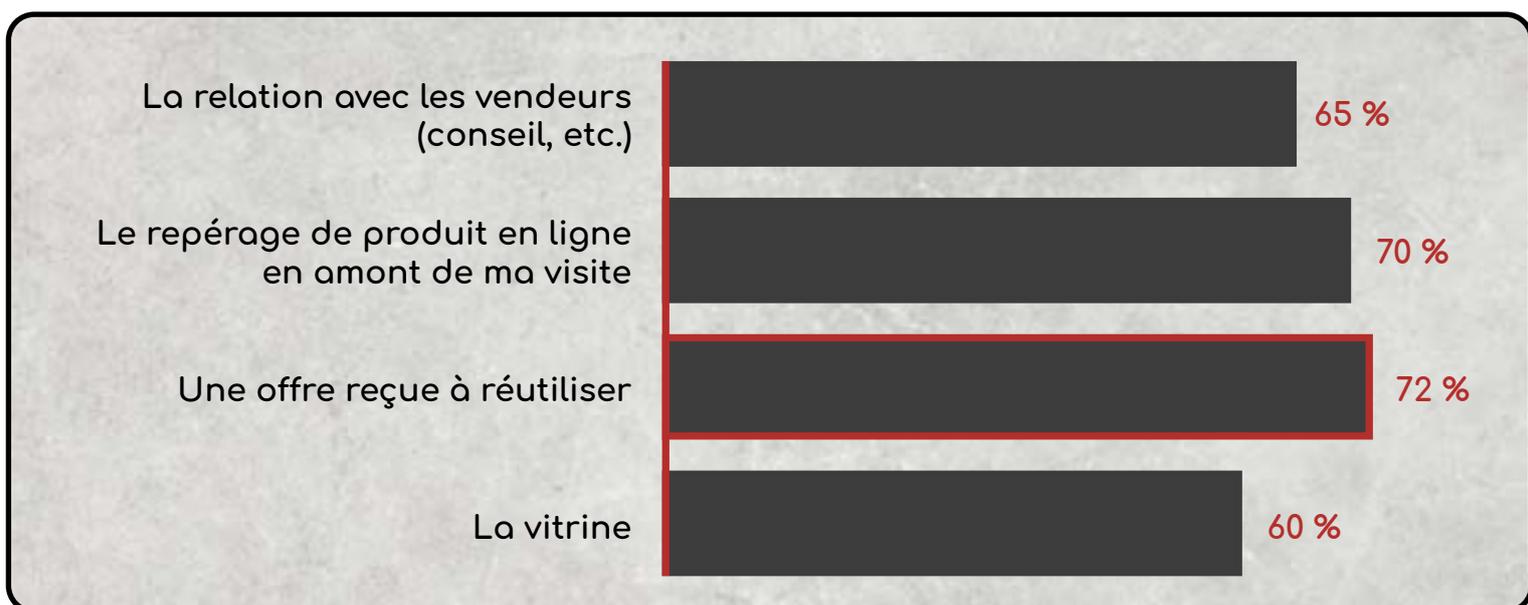
DIGITAL

Quels sont les bénéfices générés par le digital pour votre enseigne ? *



Base : ensemble des retailers

Quels critères vous incitent le plus à entrer dans un magasin ? *



Base : ensemble des consommateurs

*Source : Infographie David Guéret

Notre présence digitale



Pour vous accompagner au mieux, nous partageons régulièrement des contenus utiles sur nos différents canaux.

Pour ne rien manquer suivez-nous sur les réseaux sociaux et abonnez-vous à notre newsletter en nous adressant un mail à jaeger@solina.com.



So'cissettes

des goûts variés

Mélange aromatique avec sel pour typer saucisses, farces ou burgers et pour enrober ou aromatiser des plats cuisinés.



Notre solution

pour **diversifier les étals**

SAUCISSES



BURGERS



PLATS CUISINÉS



FARGES

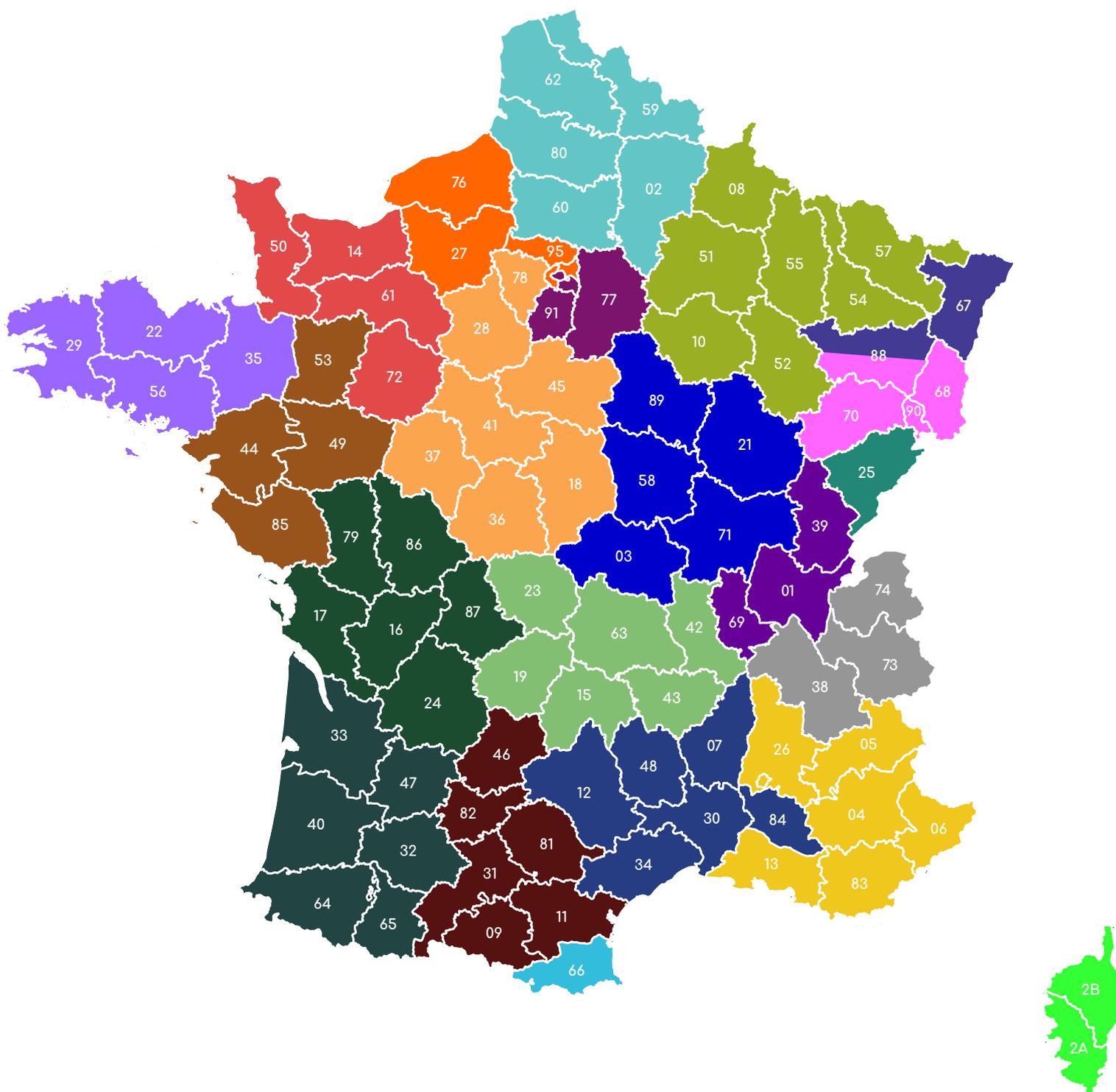


PRODUIT SANS DÉCLARATION D'ADDITIF E DANS LA LISTE D'INGRÉDIENTS
à l'exception de la So'cissette curry



Conditionnement
En seau de 3 kg

Qui sont nos technico-commerciaux ?



Ludovic LAMBOUR

Secteur : 02, 59, 60, 62, 80
Tél : 06 78 23 87 43

Franck LANGLOIS

Secteur : 27, 76, 95
Tél : 06 78 36 16 37

Anthony LANGEARD

Secteur : 14, 50, 61, 72
Tél : 06 88 74 31 09

Ronan LEBRET

Secteur : 22, 29, 35, 56
Tél : 06 19 65 68 87

Wilfried PENNETIER

Secteur : 44, 49, 53, 85
Tél : 06 16 42 78 84

Mickaël Cordelet

Secteur : 18, 28, 36, 37, 41, 45, 78
Tél : 06 08 30 01 59

Thierry NOWAK

Secteur : 16, 17, 24, 79, 86, 87
Tél : 06 77 33 64 06

Jean-Philippe MOREAU

Secteur : 32, 33, 40, 47, 64, 65
Tél : 06 74 29 87 85

Cédric SALINGUE

Secteur : 15, 19, 23, 42, 43, 63
Tél : 06 25 81 29 62

Eric GARONZI

Secteur : 09, 11, 31, 46, 81, 82
Tél : 06 80 26 56 25

Patrick GAYRAUD

Secteur : 66
Tél : 06 29 45 50 71

Jérôme COLSON

Secteur : 08, 10, 51, 52, 54, 55, 57
Tél : 06 07 80 71 54

Hervé GRELET

Secteur : 77, 91, 93, 95
Tél : 06 79 24 11 44

Serge JURY

Secteur : 07, 12, 30, 34, 48, 84
Tél : 06 78 57 00 22

Bertrand HIRTZ

Secteur : 68, 70, 88, 90
Tél : 06 37 15 16 51

Claude PAULI

Secteur : 25
Tél : 06 37 15 14 23

Céline COCHARD

Secteur : 03, 21, 58, 71, 89
Tél : 06 16 42 78 64

Gaetan FAURE

Secteur : 01, 39, 69
Tél : 06 80 40 92 97

Yves BASSOBERT

Secteur : 38, 73, 74
Tél : 06 29 51 70 39

Olivier HERTRICH

Secteur : 67, 88
Tél : 06 37 15 65 50

Frédéric IMBERT

Secteur : 04, 05, 06, 13, 26, 83
Tél : 06 78 37 98 02

Patrice d'Auria

Secteur : 2A, 2B
Tél : 06 74 29 88 22

Interview de Mr Soles

Pouvez-vous, vous présenter ?

J'ai 54 ans et je suis boucher depuis 35 ans. J'ai toujours voulu travailler dans l'alimentaire. J'aime cuisiner, j'aime manger, j'aime boire. Pour moi, c'était soit charcutier-traiteur, soit cuisinier. J'aime aussi le contact avec les clients, et travailler derrière un comptoir me plaît beaucoup.

Comment décrivez-vous votre clientèle aujourd'hui ?

J'ai une excellente clientèle, très sympathique. Je suis installé sur un marché municipal avec une clientèle qui, sans être haut de gamme, aime se faire plaisir. Je suis également labellisé en viande bio, ce qui attire des clients soucieux de la qualité. Pour eux, la boucherie est aussi un espace de convivialité.

Le label bio est-il important pour vos clients ?

Oui, cela les rassure, surtout dans le contexte actuel. J'ai l'agrément bio pour le bœuf et l'agneau. Pour le porc et le veau, je travaille avec le label Bleu-Blanc-Cœur. C'est aussi une question de coût : même si j'ai la chance d'avoir des clients qui ont les moyens, ils restent attentifs aux prix.

Proposez-vous des offres spéciales ou des animations commerciales ?

Oui, par exemple sur les paupiettes : la cinquième est offerte, soit une réduction de 20 %. Je propose des paupiettes de veau, de poulet et de porc. Nous préparons aussi des viandes marinées avec les épices Jaeger, comme des onglets ou des bavettes à l'échalote et aux herbes. C'est très apprécié.

Utilisez-vous beaucoup de marinades ?

Oui, en moyenne un bidon par mois de chaque marinade.

Avez-vous remarqué des évolutions dans les habitudes de consommation de vos clients ces dernières années ?

On observe une tendance vers plus de praticité. Je vends toujours autant de blanquettes de veau et de plats mijotés, mais les clients recherchent aussi des produits plus rapides à préparer.

Comment préparez-vous les périodes estivales ?

Je commence à m'organiser dès le mois de mai. Aujourd'hui, j'ai 3 salariés et je prends un étudiant en extra pour la fabrication des saucisses.



Boucherie Soles Nancy 54000

Proposez-vous des plats préparés ?

J'ai une activité traiteur avec un cuisinier travaillant à plein temps pour moi et il prépare régulièrement des plats du jour : couscous, blanquette de veau, etc. C'est une partie importante de mon activité, qui prend de plus en plus d'ampleur. C'est donc un gros investissement en temps, mais on valorise tous les produits.

Comment animez-vous votre boucherie tout au long de l'année ?

C'est moi l'animateur commercial derrière le comptoir. Je crée une ambiance avec mon équipe et j'utilise aussi les réseaux sociaux pour dynamiser notre communication.

Les réseaux sociaux sont-ils importants pour vous ?

Oui, les clients veulent voir les plats du jour et les animations. Ils prennent le temps de venir en centre-ville, alors ils veulent être sûrs de trouver ce qu'ils recherchent avant de se déplacer.

Quelles sont les principales difficultés auxquelles vous faites face ?

Les difficultés classiques : la gestion des stocks, la hausse des prix des matières premières... Comme tout le monde.

Quel est, selon vous, le secret de la réussite de votre boucherie ?

Beaucoup d'efforts, de la convivialité, un bon rapport qualité-prix et une équipe de professionnels bien formés. Cela a un coût, mais je suis content de bien payer mes salariés.

Depuis combien de temps êtes-vous client Jaeger ?

Cela fait 30 ans. Plus que les produits en eux-mêmes, ce qui me plaît, c'est la compétence du commercial. Il connaît parfaitement ce qu'il vend, car c'est un ancien boucher, et c'est un vrai plus ! Quand on achète une voiture, on préfère que le vendeur sache de quoi il parle, plutôt qu'il se contente de dire : « Elle est belle ! »

Qu'est-ce qui pourrait vous aider aujourd'hui dans votre métier ?

Qu'on arrête de critiquer les mangeurs de viande ! Chacun son métier, chacun ses choix. Nous, on fait simplement notre travail du mieux possible.

Un dernier mot sur votre métier ou votre gestion de la boucherie ?

Notre métier évolue en permanence. Nous nous adaptons aux demandes des clients, qui vont de plus en plus vers le haut de gamme. Mais tout le monde ne peut pas se permettre d'acheter du jambon cru à 200 € le kilo ou du tournedos à 90 €. Nous essayons donc de proposer des alternatives, comme de l'agneau avec du beurre d'escargot par exemple.



SOLINA

SOLINA (Cap Traiteur)
1-3, Avenue des Grands Champs
95500 Le Thillay
Tél. : +33 (0)1 34 38 87 85

commandes.cap@solina.com



JAEGER
BY SOLINA

www.jaeger-pro.com