



L'ARTISAN- BOUCHER

L'artisan et le quartier

L'artisan-boucher est un artisan indépendant qui travaille à son compte tout en s'intégrant dans un réseau d'artisans, de paysans et de mangeurs. Il définit sa stratégie commerciale (produits et prix) en tenant compte des autres artisans du réseau et en fonction des besoins des mangeurs, lesquels s'engagent à le soutenir en consommant prioritairement ses produits.

Dans l'écoquartier, le dialogue prime sur la concurrence. La qualité des relations prime sur le confort et les prix. La solidarité à long terme prime sur l'avantage individuel à court terme.

La boucherie permet l'intégration dans le quartier du métier d'artisan- boucher dans le but de donner une visibilité et une proximité à la filière de la viande et d'en assurer la traçabilité.

Ses devoirs

Le boucher travaille en priorité avec les paysans participatifs. Pour le reste, il s'approvisionne dans la région.

Il propose des produits authentiques, sans additifs de synthèse et sains.

Les prix sont discutés au sein de l'association/coopérative Filières alimentaires artisanales.

Il travaille à partir des quartiers des bêtes. Son but est d'utiliser et de vendre tous les morceaux de l'animal.

Ses clients principaux sont les habitants du quartier.

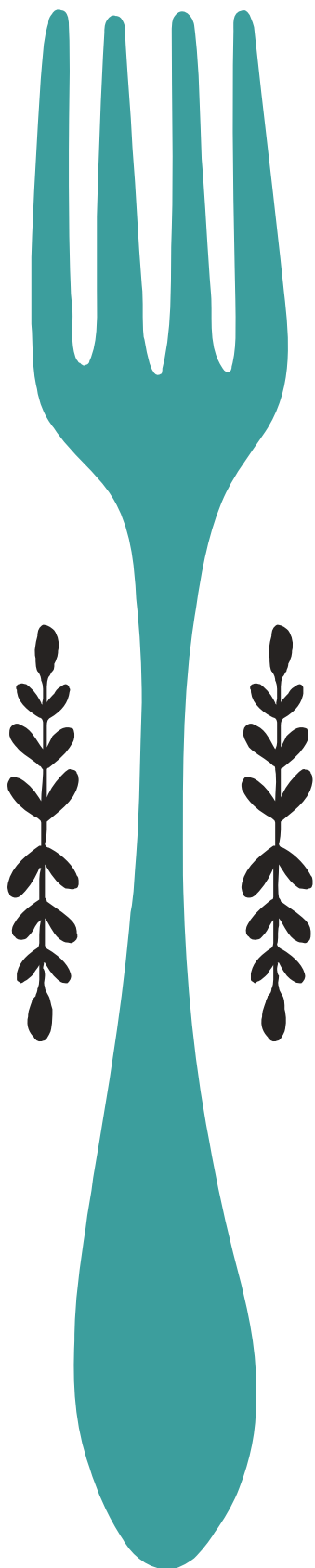
La vente des produits se fait principalement par le biais du supermarché participatif paysan (SPP).

Il est présent 1 jour par semaine au SPP au stand viande : vente et conseil.

Il participe aux événements organisés dans le quartier.

Description du fonctionnement de la boucherie

Le boucher ramène de l'abattoir, avec une camionnette frigorifique, les carcasses de bétail coupées en quarts.



Il désosse, découpe, transforme dans l'atelier. Son objectif consiste à valoriser tous les morceaux d'une bête. Il proposera des recettes aux clients pour les morceaux spécifiques.

Le contact-client

Le boucher informe de manière transparente sur ses produits (origine, processus de transformation).

Il conseille la clientèle pour la préparation des morceaux.

Il organise des portes-ouvertes ou des cours de cuisine.

La défense du métier

L'artisan-boucher sait expliquer son métier. Il est capable d'argumenter sur les raisons positives de manger de la viande non seulement d'un point de vue nutritionnel mais surtout en termes de maintien d'une paysannerie (durable et respectueuse des animaux et de l'environnement, avec une préférence pour l'élevage qui favorise les herbages et les sous-produits de la transformation) et des métiers de bouche.

Les contreparties

L'artisan-boucher est intégré dans un réseau de clients (1250 familles).

Il peut estimer la demande sur le moyen terme et ainsi planifier sa production.

Il bénéficie de la communication réalisée par le SPP

Il fait partie d'un réseau engagé.