

Fiche dialogue avec les clients

Faire comprendre que les toutes les viandes ne sont pas toujours disponibles

Les clients n'ont pas forcément conscience de ce que signifie le fait de travailler une bête à la fois en circuits courts, surtout pour ceux qui avaient l'habitude de se fournir en GMS. Il faut donc leur expliquer :

- 📍 La pénurie régulière des produits les plus demandés
➔ exemple : il n'y a qu'un seul onglet par animal et qu'il faut donc le réserver en avance.
- 📍 Le fait que certains produits sont limités car ils sont naturellement petits chez un animal
➔ exemple : la poire permet de faire de très bons biftecks, mais elle ne pèse que 500g à 600g. On ne pourra jamais en avoir beaucoup d'un coup.
- 📍 L'opportunité de découvrir de nouveaux morceaux qui passent sous le radar des circuits longs
➔ exemple : connaissez-vous le rond de tranche, le nerveux ou encore la surprise ? Ce sont de très bons biftecks, moins connus que le faux-filet ou le rumsteck.

Le rôle du vendeur est crucial pour la viande fraîche, que ce soit un boucher qui prépare les produits ou juste une personne conseil pour des produits pré-emballés. Il doit bien connaître les produits et bien écouter les besoins des clients pour pouvoir les orienter au mieux avec :

- 📍 Des conseils de préparation
➔ exemple : même en bourguignon, le gîte noix n'est pas très moelleux à la dégustation, tout est dans la sauce qu'il faut faire bien riche et enveloppante sinon le consommateur d'être déçu.
- 📍 Des produits alternatifs qui répondent à leur besoin si ce qu'ils souhaitaient n'est pas disponible
➔ exemple : s'il n'y a plus d'entrecôte, il ne faut pas proposer du rumsteck, mais plutôt de la basse-côte qui est beaucoup plus proche.

Partenaires du projet VICTOR – Viandes en circuits courts :

Institut de l'Elevage, IFIP – Institut du Porc, Oniris, CERD, Chambres d'Agriculture France, Chambre Départementale d'Agriculture des Ardennes, Chambre Départementale d'Agriculture du Cantal, Chambre Départementale d'Agriculture du Puy de Dôme, Chambre Départementale d'Agriculture des Vosges, Chambre d'agriculture de région Pays de la Loire, EPL Agro de la Meuse, EPLEFPA de Mirecourt

Avec le soutien des RMT Alimentation Locale, Travail en Agriculture et Filarmoni

Cette étude a été réalisée avec la contribution financière du Compte d'Affectation Spéciale « Développement Agricole et Rural » du Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, projet CASDAR n°21AIP4000474 VICTOR.

