LA VIANDE CHEVALINE

Artisan boucher, diversifiez votre offre, une place à prendre dans votre étal !

Faites découvrir une viande de caractère à hautes qualités nutritionnelles : peu grasse, riche en fer, en vitamines B12, B3 et B6.

Donnez à vos clients une raison de plus de venir chez vous.

À retenir : Riche en protéines

GOÛT, TENDRETÉ ET IDÉES À PARTAGER

Une viande à faire connaître… Une offre à faire grandir.

1 Distinguez votre boucherie

- Enrichissez votre gamme avec une viande encore peu présente sur les étals.
- Une spécialité identifiable peut donner envie de pousser votre porte.

2 Fidélisez et suscitez la découverte

Répondez aux amateurs de viande chevaline et accompagnez les clients curieux : présentez les morceaux, expliquez leur goût et conseillez leur préparation.

Ex : Sauté de viande chevaline aux olives, burger de viande chevaline ou encore roti de viande chevaline Wellington

3 Explorez un potentiel commercial

Testez une sélection courte, ajustez les quantités à la demande et suivez les ventes. Vous pourrez mesurer sa contribution au chiffre d'affaires et à la marge.

Filière française de qualité.
Commencez par quelques références.
Faites-en une spécialité maison !

ENSMV – École Nationale Supérieure des Métiers de la Viande
FBHF – Fédération Bouchère Hippophagique de France
interbev – Interprofession Bétail & Viande
e-CAMPUS des Métiers de la Viande – La plateforme digitale de l'ENSMV
Viande Chevaline Française



Artisan boucher de formation, Jérôme Bretelle exerce près de Toulouse et est depuis peu Président de la Fédérationde la boucherie hippophagique de France (FBHF). En reprenant la boucherie chevaline voisine de son commerce, il a réuni les deux boutiques et fait passer son linéaire de vitrine de 5 à 14 mètres. Il a choisi de conserver l'offre de viande chevaline : une diversification qui lui a permis d'attirer de nouveaux clients et de développer son chiffre d'affaires. Témoignage :

Quels sont les atouts de la viande chevaline pour votre commerce ?

« C'est une offre qui complète bien la boucherie traditionnelle. Elle attire une clientèle supplémentaire et représente aujourd'hui environ 10 % de mon chiffre d'affaires.
Son prix est aussi un argument commercial : autour de 18 € le kilo, elle offre une alternative au bœuf. Enfin, c'est une viande simple à intégrer à mon activité, tant pour l'approvisionnement que pour son utilisation au quotidien. »

Quelles adaptations sont à prévoir ?

« La principale contrainte est de disposer d'un hachoir dédié. Par ailleurs, la viande se travaille légèrement différemment, il y a des particularités à prendre en compte dans les préparations. »

En résumé, la viande chevaline : une offre complémentaire pour développer sa clientèle.

Pour aller plus loin, l'École Nationale Supérieure des Métiers de la Viande (ENSMV) développe des ressources pour approfondir vos gestes et accompagner votre équipe avec une formation « Élargir son offre client : Le cheval et sa charcuterie ».
Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant s'approprier la connaissance du traitement de la viande chevaline et de la fabrication de charcuterie.

*** Toutes les infos :**
Barbara Lenoble - 01 53 17 15 09 barbara.lenoble@ensmv.org
Aline Fourgeot - 01 53 17 15 08 aline.fourgeot@ensmv.org

e-CAMPUS des Métiers de la Viande
La plateforme digitale de l'ENSMV

*** À découvrir :**
Le e-campus des métiers de la viande
La brochure « Ressources pour apprendre – Le Cheval »
et les planches de découpes.