

PORTRAIT : Pascal Plassais

A

u 10 de la rue Station à Asnières-sur-Seine, Pascal Plassais m'a donné rendez-vous dans la première des six boucheries qu'il a acquises. Située sur une agréable place, où trône une étonnante statue de bronze de Charles de Gaulle murmurant à l'oreille d'André Malraux, sa grande boutique est idéalement placée. Nous sommes dans un quartier assurément vivant, mixte et accueillant où la petite place prend des allures de village. Les nombreux clients de ces rues commerçantes, où les voitures se font rares, profitent du début du printemps pour faire leurs achats et flâner un peu plus qu'à l'accoutumée. On y distingue des jeunes couples actifs, des familles, des personnes âgées, qui passent de commerces en commerces. Mais comment Pascal Plassais a-t-il réussi à monter cette belle affaire ? C'est ce que je vous propose de découvrir dans ce 11^e épisode des artistes bouchers.

Fils de parents agriculteurs et neveu d'oncles charcutiers, Pascal Plassais sait très vite qu'il exercera un métier lui permettant de mettre à l'honneur les belles bêtes qu'ils voient d'exploitation en exploitation dans sa Normandie natale. C'est ainsi qu'à 16 ans il débute un apprentissage en charcuterie qu'il poursuit jusqu'à son service militaire. A son retour, il passe l'équivalent du BP actuel et découvre la boucherie avec un patron boucher dans la Manche. C'est à son contact que Pascal Plassais apprend 5 ans durant à travailler la viande de A à Z, à choisir ses bêtes, à mettre en valeur les morceaux, à parfaire une technique différente de celle qu'il avait acquise lors de son apprentissage.

Après cette expérience, Pascal Plassais rejoint la grande distribution où il dirige pendant 15 ans un supermarché à Blangy-sur-Bresle en Seine-Maritime. Si le rayon boucherie du magasin est un emplacement fort, c'est d'avantage le manager qui s'affirme que le professionnel des métiers de bouche. Et justement, en 2000, Pascal Plassais décide de revenir à sa passion pour l'élevage et la boucherie : « aujourd'hui, si j'étais resté dans la grande distribution, je pourrais être en retraite, m'explique-t-il. Mais j'avais besoin de retrouver ce qui petit m'avait conduit à faire le métier qui est le mien et que ma famille fait de génération en génération. C'est pour cela que j'ai repris une exploitation agricole pour faire de l'élevage. »

« Ce que je cherchais, m'avoue-t-il, c'était une boutique où je pouvais vendre de l'excellence, faire plaisir à des clients connaisseurs en respectant un rapport qualité-prix permettant de valoriser le travail effectué à la ferme sans être dans quelque chose d'inabordable pour autant. Notre clientèle a des moyens, c'est sûr, mais il s'agit de gens simples, avec des besoins identifiés. Ce sont par exemple des couples de jeunes actifs qui cuisinent de temps en temps pour se faire plaisir et qui ont besoin d'une bonne

viande ou alors des personnes âgées qui, elles, consomment plus régulièrement. »

En plus de ses propres Parthenaises, il achète des demi-bêtes à Rungis, notamment auprès de Charles Gudejou chez GRG-Maison des viandes. Charles est éleveur comme lui : « chez GRG m'explique-t-il, ils ont une très belle qualité de viande, à l'année, qui nous permet de nous aligner sur ce qu'on vend et de respecter les demandes de mes clients en termes d'alimentation des bêtes, de traçabilité et évidemment de goût. C'est indispensable pour nous parce que ce complément représente 30 % des produits en boutique : si cela ne suivait pas à Rungis, si les vendeurs de GRG ne comprenaient pas mes besoins et ne pouvaient pas les honorer, on ne pourrait pas satisfaire nos clients. » Pascal Plassais achète son veau de lait du Limousin également chez GRG-Maison des viandes, auprès de Jean-Paul Gazon.

Les clients de ses six établissements ont un point commun : ils sont particulièrement intéressés par son élevage, la façon dont il nourrit ses bêtes, la manière dont il veille à leur bien-être et leur stress en diffusant par exemple de la musique classique dans l'étable. Et parce que leurs questions sont de plus en plus précises, Pascal Plassais prend le temps de former ses équipes à leur répondre.

« En rachetant les boutiques, ma logique est toujours de garder les équipes en place. Je les aide en leur indiquant comment mieux mettre en valeur le produit et conseiller les clients, que ce soit sur la cuisine ou les conditions d'élevage. Grâce à cela, on a pu augmenter d'un quart le chiffre d'affaires de certains établissements. »

Pascal Plassais a également lancé un site internet « leleveuralaboucherie.com ». C'était pour lui un moyen moderne de satisfaire le client : « le conseil en boutique est primordial m'explique-t-il, mais les besoins en



communication sont aussi de plus en plus importants : les gens nous demandent si nous avons un site, si nous sommes présents sur les réseaux sociaux, etc. C'est pour cela que j'ai voulu faire mon propre site, l'alimenter en photos et vidéos, en faire la publicité directement dans les boutiques pour que les personnes qui n'osent pas se renseigner auprès des vendeurs ou qui n'ont pas le temps puissent tout de même trouver réponses à leurs questions. »

Pour satisfaire cette demande de communication qu'il sent de plus en plus importante, Pascal Plassais va prochainement recruter une personne, avec pour objectifs d'aller vers les réseaux sociaux comme Facebook et même d'emmener à l'automne des clients visiter son exploitation.

Mais attention, si pour Pascal Plassais ce chantier de la communication est fondamental, il ne faut pas en oublier pour autant le produit et le prix : « communiquer c'est bien, me dit-il, mais si la qualité et le juste prix ne sont pas là, les clients ne sont pas dupes, il ne faut pas qu'on raconte n'importe quoi. La communication pour la communication ne suffit pas. »

Et alors que je mets fin à cette belle rencontre, je me remémore les secrets de la réussite que Pascal Plassais a bien voulu me confier : proposer de beaux produits au bon rapport qualité-prix et le faire savoir. L'avenir de la profession passe pour lui, par le respect de ces trois points.

Où retrouver Pascal ?

GRANDE BOUCHERIE D'ASNIÈRES 10, rue de la Sation 92600 ASNIÈRES-SUR-SEINE
www.leleveuralaboucherie.com
 01 47 93 04 63