



Boucher

Avec le soutien du Conseil Régional de Bourgogne Franche-Comté

Les Fiches Métier sont éditées par la MIP de Louhans. Document sur abonnement (8 n° par an).
Responsable de la publication : Christian Marie, président
Coordination : Nathalie Coeur
Rédaction et mise en page : Clarisse Coeur
Ces informations sont fournies à titre indicatif. Elles n'ont pas de valeur légale ou réglementaire.

Fiche réalisée avec la collaboration de formateurs et de professionnels

Document réalisé en 2022

Le métier de boucher a changé au fil des années. L'image du boucher portant un tablier tâché de sang et une carcasse de bête sur l'épaule a laissé la place à un professionnel polyvalent, souvent aussi charcutier et traiteur.

Aujourd'hui, le métier de boucher offre de nombreuses opportunités, une évolution de carrière et une bonne rémunération.

Artisan Boucher



Parole de Pro !

Il exerce dans un petit commerce dont il est le patron. Il peut être seul ou avoir apprentis et salariés. Il peut faire de la vente traditionnelle, mais aussi se spécialiser : boucherie chevaline, boucherie halal...

Il travaille tous types de viande : porc, bœuf, veau, volaille, agneau, mouton, lapin, voire des viandes exotiques (autruche, kangourou, bison...), mais aussi des produits tripiers blancs (pieds, oreilles, tête de veau...) et rouges (foies, rognons, langues, cervelles...).

Quels sont les différents rôles qu'il exerce ?



Le rôle d'acheteur

- * Le boucher doit bien choisir ses fournisseurs pour pouvoir proposer de la viande de bonne qualité à ses clients : sélectionner les viandes, leur origine et les races nécessite un grand savoir-faire.
- * Le boucher achète la viande soit sur pied chez un éleveur (il réserve une bête) soit, plus fréquemment, à l'abattoir ou chez un grossiste (ou marchands de bestiaux).
Il doit savoir estimer la qualité gustative de la viande en fonction de la conformation des muscles, de l'état d'engraissement et de la couleur.
- * Le boucher discute des tarifs afin d'avoir des produits avec de bons rapports qualité/prix. Il doit toujours avoir en tête la rentabilité de son activité.

Le rôle de gestionnaire

- * **La gestion du magasin** : gestion comptable, suivi des stocks, commandes aux fournisseurs... Il doit donc avoir des compétences en gestion et comptabilité.
- * Il suit ses ventes au jour le jour de façon à adapter son approvisionnement : il suit l'évolution de son chiffre d'affaires et contrôle le volume de produits non vendus, il calcule ses coûts de revient... Il doit suivre de près l'activité de son magasin, car son salaire dépend de son chiffre d'affaires.
- * **La gestion du personnel** lorsqu'il ne travaille pas seul : feuille de salaire...

Clément, boucher dans une boucherie/charcuterie traditionnelle

Après avoir hésité avec des études de cuisine, Clément est devenu boucher. Il a possédé pendant de nombreuses années son propre commerce avant de souhaiter le revendre. Il a mis une dizaine d'années avant de trouver des acheteurs. Les nouveaux propriétaires, des traiteurs, ont conservé la partie boucherie et ont repris Clément comme salarié.

Clément s'occupe de la partie boucherie/charcuterie et un peu de l'activité traiteur. Son employeur, Christine, gère la partie traiteur, mais peut aussi faire de la vente en boucherie. « J'apprends beaucoup de Clément, nous explique Christine. Au départ, la boucherie ce n'est pas évident : il faut retenir les noms de tous les morceaux, et il y en a beaucoup, et savoir les découper. »

Le magasin est ouvert 6 jours par semaine, dont le dimanche, de 7h30 à 13h et de 15h à 19h30. « C'est un métier où on ne compte pas ses heures, nous dit Clément. Un boucher travaille au moins 42h par semaine et l'amplitude horaire est importante comme dans tous les commerces. Il faut être ouvert lorsque les clients sont susceptibles de venir, c'est-à-dire lorsqu'ils ne travaillent pas. »

Clément, comme la plupart des bouchers, a deux activités : l'activité en magasin où il fait de la vente et l'activité de désosseur dans son « laboratoire ».

La vente

Clément arrive à 7h tous les jours. « De 7h à 7h30, j'installe l'étal du magasin, cela fait partie de mon travail de boucher-vendeur. Il

Le rôle de vendeur

(le travail en magasin)

Le boucher est également présent en magasin où il peut être secondé par un vendeur (voir encadré). C'est un lieu qui se doit d'être accueillant pour les clients.

- * La **Vitrine** : pour être vendue, il ne suffit pas de mettre la viande dans la vitrine, il faut la rendre attrayante et appétissante pour les clients.

Les produits sont classés par famille et catégorie : viande (porc, bœuf, volaille...), charcuterie, plats cuisinés... Tout est étiqueté : prix, origine, intitulé... Le mieux est de proposer de la variété, de changer de décoration et de produits régulièrement (en fonction des saisons, des promotions...).

- * L'**Encaissement** des clients

Certaines boucheries emploient du personnel uniquement pour la partie vente, en général possédant une expérience en vente de produits alimentaires.

Ces personnes ne possèdent pas nécessairement un diplôme en boucherie ou charcuterie, elles peuvent être formées par la suite à la découpe de la viande.

- * La **vente / Conseil** : le boucher délivre conseils et astuces pour valoriser le goût de la viande, en s'adaptant à chaque client. Il doit aussi être capable de le renseigner sur la provenance de la viande. Il doit proposer un produit de substitution s'il n'a pas le produit demandé, en fonction de son stock et du besoin du client.

Il prend aussi des commandes, particulièrement au moment des fêtes (Noël, nouvel an...).

Même si l'essentiel de la préparation est fait en laboratoire, le boucher dispose dans le magasin d'un billot pour barder et ficeler un rôti à la demande, couper un morceau, utiliser le hachoir pour faire des steaks hachés ou des tartares, découper des tranches de jambon...

Il peut aussi proposer à la vente des produits complémentaires tels que des épices, des sauces, du vin...



Le rôle de préparateur

(le travail en laboratoire)

Un boucher travaille en grande partie dans la partie non visible de la boucherie, son **laboratoire** dont la température se situe entre 10 et 11°C.

C'est dans ce lieu qu'il réceptionne la viande, les matières premières utilisées pour ses préparations, qu'il découpe et prépare ses viandes et ses produits élaborés (plats cuisinés, charcuterie...).

On trouve dans le laboratoire : des plans de travail, des couteaux aux formes et tailles adaptées à leur fonction (pour désosser, parer, dénervé, trancher...), des hachoirs, des couperets, des scies, du matériel de cuisson, de refroidissement...

Le travail de préparation de l'artisan boucher se divise généralement en trois parties : L'activité de **boucherie**, celle de **charcuterie** et celle de **traiteur**. La boucherie est la partie la plus importante du métier de boucher.

Les étapes de la préparation en boucherie :

1) Livraison et réception de la viande.

Elle est contrôlée, les bouchers doivent respecter des normes d'hygiène et de traçabilité très strictes. Les animaux arrivent déjà éviscérés et coupés en demi-carcasses ou en quartiers.

Les carcasses sont suspendues à des crochets sur des rails dans la chambre froide, ce qui en facilite le déplacement. Le boucher les sort au fur et à mesure de ses besoins. Il sait estimer la qualité de la viande en fonction de son aspect visuel. Il débite alors les carcasses ou quartiers en morceaux moins gros et moins lourds.

Le respect de la chaîne du froid est essentiel car, si elle est rompue, des bactéries peuvent se développer.



faut bien présenter les viandes pour qu'elles fassent envie aux clients. Les clients viennent surtout le matin pour acheter leur viande pour leur repas de midi. Nous avons des habitués, des personnes âgées, mais aussi des jeunes. Et il faut s'adapter à chacun. »

Christine intervient en riant : « Clément fait de la psychologie. En discutant avec le client, il sait ce qui lui plaira. C'est un très bon vendeur. »
« Pour faire ce métier, il faut aimer ce contact avec la clientèle, reconnaître Clément. Un boucher n'est pas qu'en arrière boutique, il doit être à la fois bon technicien et bon vendeur. S'il prépare de la bonne viande, mais qu'il ne sait pas la vendre, cela ne sert à rien. *Suite p2.*

Quand un nouveau client arrive, j'essaie de comprendre ce qu'il aime. Je commence par lui demander ce qu'il veut. Par exemple s'il me répond un beefsteak bien tendre, comme c'est souvent le cas, je lui demande s'il le veut mince ou épais. Ce n'est pas du tout pareil. S'il me dit mince, je lui prendrai un morceau dans la tranche, sinon je lui proposerai un autre morceau. Satisfaire le client est très important, il faut sentir ce qui va lui plaire. Aujourd'hui les clients, surtout les jeunes, veulent de la viande tendre et sans graisse, donc maigre.

Avant les gens ne se préoccupaient pas autant des graisses, des régimes... Les habitudes de consommation ont beaucoup évolué depuis que j'ai démarré. Les clients achètent maintenant plus de plats ou de produits prêts à consommer, d'où l'importance de l'activité traiteur. Il faut s'adapter. »

Satisfaire le client, c'est aussi lui proposer un produit pour lequel il n'était pas venu au départ. « Par mes conseils, j'oriente le choix des clients. Une cliente peut arriver avec une recette tirée d'internet et une liste précise d'ingrédients. Si je n'ai pas les morceaux qu'elle veut, elle va repartir déçue. A moi de lui proposer d'autres morceaux qui pourraient convenir à son plat, de lui expliquer que le plat qu'elle voulait faire s'appelle autrement dans une autre région et qu'elle est à base d'une autre viande... Il faut donner des astuces, des idées de recette... »

Clément essaie aussi de vendre tous les morceaux présents dans l'égal. « Il faut avoir le moins de pertes possible. Si je vois qu'il me reste un certain type de pièces, je vais essayer de les vendre. Je n'oblige jamais le client bien entendu. Je lui explique ce qu'il pourrait faire de la viande, comment il pourrait la cuisiner... Beaucoup de clients me font confiance, c'est très agréable et j'essaie de ne pas les décevoir. »

La préparation (Boucherie)

Clément travaille dans son laboratoire surtout l'après-midi lorsque les clients sont moins nombreux. Il a un plan de travail pour le bœuf et un autre pour les autres viandes. « Depuis l'histoire de la vache folle, il faut faire très

2) Desossage

Le boucher sépare les os des muscles. C'est un travail physique où il faut faire preuve d'habileté et de concentration. Il vide et nettoie certains animaux (volailles, lapins, gibiers...).

Il existe une législation spécifique pour certains morceaux, notamment les vertèbres du bœuf qui sont classées MRS (matériaux à risques spécifiques) à cause des risques liés à la maladie de la vache folle.

5) Conditionnement

Il répartit les morceaux selon leur classification (viande de 1ère, 2ème ou 3ème catégorie) et leur nature (à braiser, à griller...).

Il emballe les morceaux en vue de leur transport ou leur stockage. Il les conditionne sous-vide, en bac, en barquette...

3) Parage :

Le muscle est épluché (il ôte la graisse et les membranes de la chair), dénervé (il enlève les nerfs), puis paré (il découpe le muscle en produit prêt à être piécé).

4) Piéçage (ou découpage) :

Il tranche les muscles parés en pièces prêtes à être commercialisées. Un savoir-faire particulier est nécessaire : il doit être régulier dans son geste pour découper des morceaux homogènes en termes de forme et de poids.

Ce poste nécessite attention, minutie et dextérité.

6) Préparation

Certains morceaux nécessitent d'être ficelés et décorés : rôti, paupiettes... La viande est ensuite mise en vitrine ou stockée dans la chambre froide.

7) Nettoyage

Nettoyage du plan de travail et du local (dégraissage, désinfection, rinçage...). Le respect de normes d'hygiène et de sécurité est très important, car le boucher manipule un produit alimentaire. Il fait aussi l'affûtage de son matériel.



attention, la réglementation est plus importante. » Il commence par nous expliquer le circuit de la viande. « Un boucher choisit soit ses bêtes chez l'éleveur soit passe par l'intermédiaire d'un marchand de bestiaux. J'ai fait les deux, mais aujourd'hui je travaille avec un marchand local en qui j'ai totalement confiance. La qualité des bêtes est très importante. Un animal trop jeune ou mal nourri donnera une viande de mauvaise qualité, qui fera de l'eau à la cuisson par exemple. »

Clément reçoit les carcasses des bêtes coupées en 4. « Il faut que je les porte pour les transporter dans la chambre froide. C'est lourd, c'est un métier où il faut être endurant physiquement. C'est pour ça que les femmes sont peu nombreuses. » « Je reconnais que je ne pourrais pas le faire, explique Christine, c'est beaucoup trop lourd. Même une fois coupés, il faut pouvoir porter les morceaux. Quelqu'un qui a mal au dos ne peut pas faire ce métier. »

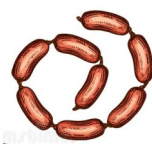
Les carcasses sont donc accrochées dans la chambre froide en attendant que Clément en ait besoin. « Je vais chercher la carcasse, je commence par séparer les différentes pièces : je décolle l'épaule, les plats de côtes, le train de côtes, le faux-filet, le filet, la cuisse... Je connais l'anatomie de l'animal par cœur. Il faut essayer d'optimiser sa bête pour éviter les déchets. Avec le porc, c'est assez simple, car comme le dit le dicton « tout est bon dans le cochon ». Les morceaux mal coupés ou moins nobles peuvent être transformés en produits de charcuterie. Le bœuf, c'est plus compliqué, on n'a pas le droit à l'erreur. Il faut être encore plus minutieux et propre dans son travail. » « C'est un travail de patience, complète Christine. Il faut du temps pour découper et préparer les morceaux, cela m'impressionne toujours. »

Une fois les principaux morceaux séparés, Clément doit encore les travailler. Pour préparer sa viande, Clément commence par la désosser. « Je sépare les os de la viande. Ensuite je la pare en enlevant la graisse inutile et je la dénerve. La viande est alors prête à consommer. » Clément doit faire attention lors de la découpe. « J'utilise des couteaux et des outils très coupants. Il faut faire attention, cela peut être dangereux, notamment lors du désossage où je fais des gestes assez larges. »

La plupart du temps, un boucher est aussi **charcutier, voire traiteur**, notamment pour des raisons de rentabilité : la boucherie seule ne suffit plus actuellement pour vivre.

L'activité Charcuterie

- * Il transforme certains morceaux de viande (du porc essentiellement cru ou cuit) : saucisson (cuit, sec), pâté, boudin, terrine, saucisse, jambon persillé, andouillette, rillettes, crépinette, jambonneau...
- * Il prépare aussi des spécialités bouchères : viande farcie, viande marinée, brochette...
- * Il propose tout un assortiment de jambon, rosette...



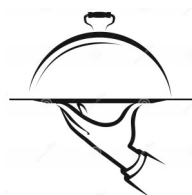
L'activité Traiteur

Les bouchers ont été obligés de s'adapter aux nouveaux modes de consommation : les clients veulent des produits plus rapides et plus pratiques à préparer (plats cuisinés, prêts à cuire...). Les plats préparés et les plats d'accompagnement représentent 10 à 40% du chiffre d'affaires d'une boucherie artisanale.

Le métier de traiteur est très proche de celui de cuisinier. Il propose de la viande, mais aussi des légumes, du poisson... Il doit se renouveler régulièrement.

Il propose des portions prêtes à manger ou à réchauffer :

- * Des plats cuisinés : gratin, choucroute, salades diverses, couscous, blanquette de veau, bœuf bourguignon, lapin à la moutarde, galantine de canard, médaillon de brochet...
- * Des produits de rôtisserie
- * Des menus et plats : plats du jour, mais aussi pour les fêtes, les anniversaires, les mariages...



La préparation (la charcuterie)

L'activité charcuterie est indispensable pour le chiffre d'affaires. « Aujourd'hui, je pense qu'il est impossible de faire uniquement de la boucherie pure. La charcuterie apporte un complément d'activité et de ventes indispensable. Ici la vente de viande ne représente que 30% du chiffre. La grande majorité des bouchers font les deux, et la plupart proposent maintenant une partie traiteur. Le métier évolue sans cesse. »

En charcuterie, Clément fait en sorte de toujours proposer dans son étal les produits qui se vendent le mieux : pâtés, saucissons, pâtés en croûte, jambon sec, jambon blanc. Certaines



Les bouchers doivent faire face à des demandes de traçabilité et d'hygiène de la part des pouvoirs publics et des consommateurs. Les bouchers ont dû s'adapter et sont maintenant familiarisés avec la méthode HACCP (qui identifie, évalue et maîtrise les risques en matière de sécurité alimentaire), la traçabilité alimentaire, les labels de qualité, le principe de « marche en avant » (c'est le circuit idéal, dans le temps et l'espace, des produits pour éviter les contaminations)...

Les bouchers sont sensibilisés, dès leur formation, aux risques de contamination et de multiplication des germes.

Le syndicat de la profession (la CFBCT) a d'ailleurs rédigé un guide des « bonnes pratiques d'hygiène en boucherie ».

Boucher en GMS (grande et moyenne surface)

Les GMS, grandes et moyennes surfaces, regroupent les supermarchés et les hypermarchés. On trouve des rayons boucherie dans lesquels on distingue 2 modes de vente :



* La vente en libre-service :

Les morceaux de viande, préparés et conditionnés par des bouchers dans le laboratoire, sont proposés en barquettes. Les clients se servent directement sans avoir de contact avec l'équipe boucherie. Le boucher doit veiller au réapprovisionnement du rayon et aux dates afin de retirer les produits 2 jours avant leur limite de péremption.



* La vente traditionnelle :

La viande, comme dans une boucherie classique, est présentée derrière une vitrine. Les rayons sont installés tous les matins et vidés chaque soir. Les clients s'adressent au boucher pour être servi et attendent de lui conseils, recettes...

Sous de nombreux aspects, les métiers d'« artisan boucher » et de « boucher en GMS » sont proches. Ici, nous allons surtout mettre l'accent sur leurs différences...

Les différences au niveau du métier

En GMS, les rayons Boucherie et Charcuterie/Traiteur sont 2 rayons différents. Un boucher en GMS ne fera que de la boucherie pure, contrairement à l'artisan boucher, beaucoup plus polyvalent.

Contrairement à l'artisan boucher, le boucher en GMS reçoit, la plupart du temps, les morceaux de viande sous-vide et non pas en carcasses.

Le travail de désossage, d'épluchage et de dénervage est alors fait en amont par d'autres entreprises. Mais attention, cela dépend de l'enseigne, de la taille du magasin...

Les différences de conditions de travail

* Le boucher en GMS travaille souvent en équipe.

* Le travail le dimanche est exceptionnel et les horaires de travail sont plus réguliers.

* Il doit respecter un cadencier de production prévu par son chef de rayon : il note les découpes réalisées, ce qui a été vendu...

* Il adapte sa production en fonction des promotions, des volumes de vente, des opérations commerciales...



préparations sont saisonnières comme le boudin l'hiver et les brochettes l'été... « Certains produits nécessitent un temps de séchage ou de maturation important, il faut donc anticiper. Pour ma part, je me suis fixé un jour dans la semaine pour faire ce genre de produits. »

Clément nous explique les différentes étapes d'un saucisson à cuire. « Chaque boucher a ses recettes et ses secrets, je ne vous dirai pas tout, commence en souriant Clément. Je mélange des morceaux de porc venant de la poitrine et de la gorge. Je la hache et je l'assaisonne. Puis c'est la mise en boyau de porc naturel. Je laisse le saucisson prendre du goût, il sera prêt pour être vendu dans la semaine. Pour le saucisson sec, la phase de séchage est plus longue, 3 semaines à 1 mois, et plus délicate. Il faut faire attention au taux d'humidité. »

L'activité traiteur

Christine était déjà traiteur avant d'ouvrir la boucherie. « Avec mon mari qui est mon associé, nous avons une longue expérience en restauration collective, notamment scolaire et traditionnelle, puis comme traiteur. La plupart des bouchers ont ajouté l'activité traiteur à leur cœur de métier de boucher/charcutier. Cela me paraît indispensable aujourd'hui pour que le magasin soit rentable. »

« Pour moi, explique Clément, être traiteur c'est un autre métier, cela relève plutôt des compétences d'un cuisinier. Le temps de préparation est très important. Quand j'avais mon magasin, je faisais un peu de traiteur, je me suis adapté en apprenant sur le tas. Aujourd'hui, j'aide un peu mes employeurs, mais je suis surtout sur la partie boucherie/charcuterie. »

« On a constaté une demande de plus en plus forte pour les plats cuisinés, que cela soit pour des événements particuliers ou pour les repas de tous les jours, explique Christine. Pour les événements, on ne peut pas les prévoir à l'avance. Parfois tout se bouscule et il faut pouvoir faire face aux différentes commandes, d'autres fois c'est plus calme. On peut nous solliciter pour un mariage, une communion, un anniversaire, un départ à la retraite, un repas associatif, un apéritif, les fêtes de fin d'année... La nature et le volume des commandes sont très variables. Il y a aussi un petit effet de saisonnalité : l'été les gens veulent plutôt des salades et des buffets froids et l'hiver des plats chauds. »

Christine et son mari ont décidé d'ajouter une autre corde à leur arc en proposant le portage de repas.

« C'était mon projet lorsque j'ai décidé de reprendre la boucherie. Nous débutons seulement, mais nous avons déjà des clients : des personnes âgées qui ne sortent pas beaucoup de chez elles, mais aussi des collectivités comme des cantines scolaires et des centres de loisirs. Nous espérons que cette activité va prendre de l'ampleur dans les années à venir, les débuts sont déjà très encourageants. »

Conditions de Travail



Nos menus comprennent tout : l'entrée, le plat, le fromage et le dessert. Nous établissons les menus sur la semaine pour les particuliers ou sur le trimestre avec les cantines à partir de plans alimentaires agréés par des diététiciens. Notre expérience en collectivité nous aide beaucoup. Il faut prévoir des repas équilibrés. Pour les personnes âgées, nous adaptons les plats selon leur état de santé. Par exemple, pas de sucre pour les diabétiques, mais des féculents. Nous faisons aussi attention pour les personnes qui ont du cholestérol. Nous essayons de proposer le même menu à tout le monde, c'est plus simple à gérer. Mais nous adaptons la préparation à chacun. »

Qualités requises

Sens esthétique : il doit savoir mettre en valeur ses produits, faire de jolis ficelages, de belles présentations.

Calme lors du travail en laboratoire et aussi auprès des clients.

Maîtrise des bases de l'anatomie, de la microbiologie et des techniques de conservation.



Sens du contact : savoir accueillir, conseiller, parler de ses produits... Être à l'écoute du client et de ses besoins.

Capacités d'adaptation aux nouveaux modes de consommation et envies des clients (produits prêts à cuire, viande bio...), il doit aussi pouvoir innover, se renouveler.

Habilité manuelle, avoir un geste juste et précis. La découpe est un acte minutieux et parfois dangereux.

Bien que les charges sont moins lourdes qu'auparavant, il est préférable d'aborder ce métier **sans trop de problèmes physiques**, notamment de dos ou d'épaule.

Respect des règles d'hygiène et de sécurité. La propreté, la traçabilité de la viande sont des points essentiels. La boutique (ou le rayon) et le laboratoire doivent être irréprochables en matière de propreté. Le boucher doit aussi avoir une tenue vestimentaire soignée (un tablier) et porter des gants.



Horaires de travail

Un boucher commence tôt le matin (entre 5h30 et 6h30). En boucherie traditionnelle, un salarié travaille en moyenne 42h, un artisan 70h. Les horaires sont plus réguliers en GMS. Travail possible le dimanche pour l'artisan boucher.



Salaire

- L'artisan boucher est rémunéré grâce aux bénéfices qu'il réalise.
- En tant que salarié, tout dépend du niveau de qualification, de l'expérience et de l'employeur : 1 500 à 2 000€ bruts pour un ouvrier boucher en 2011 (convention collective n° 992). Un boucher en GMS fera moins d'heures et sera mieux rémunéré.

Contraintes

- * Il alterne travail en chambre froide, en laboratoire et en magasin, il est donc soumis à des variations de température.
- * Il transporte des charges lourdes.
- * Il travaille tout le temps debout.
- Travail en équipe dans les grandes et moyennes surfaces alimentaires. Dans les boucheries artisanales, l'artisan est souvent seul ou travaille avec un salarié et des apprentis.
- Il porte des éléments de protection (gant et tablier métalliques) car il utilise des outils très coupants.

Evolution de carrière

- * Un boucher peut s'installer à son compte. Attention, il est préférable d'avoir plusieurs années d'expérience dans le métier.
- * En GMS, un boucher peut évoluer pour encadrer une équipe, voire gérer un rayon (travail administratif plus important).

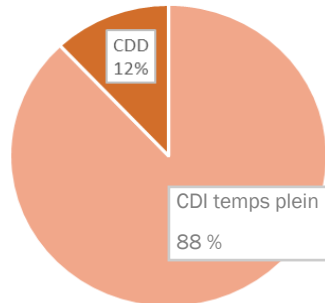
Quelques chiffres ...

Chiffres issus entre autres du site CLEOR

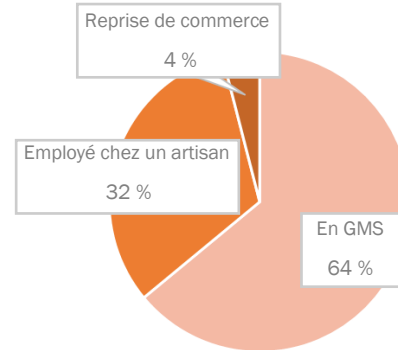


Le marché de l'emploi salarié est très favorable : il y a très peu de concurrence dans le domaine de la boucherie.

Types de contrats



Secteur d'emploi



Source : Pôle emploi, données arrêtées à fin mars 2021.

Le marché de l'emploi diverge selon le statut occupé

➤ Être salarié

◆ On trouve des offres sur pole-emploi.fr avec différents codes Rome :

« Boucher » (D1101)

« Vendeur en alimentation » (D1106)

« Abattage et découpe de viande » (H2101)

« Employé libre-service rayon boucherie » (D1507)

« Charcutier traiteur » (D1103)

◆ Parmi les offres d'emploi, quelques unes concernent des postes en boucherie halal. Particularité : il faut maîtriser la langue arabe.

➤ Être artisan

◆ Pour être à son compte, il faut un diplôme (CAP/BEP) dans le métier OU 3 ans minimum d'expérience dans le métier. **Mais attention, il est vivement recommandé de posséder le diplôme de boucher.**

◆ Depuis plusieurs années, le secteur de la boucherie traditionnelle est en difficulté pour plusieurs raisons :

- * Concurrence des grandes surfaces
- * Baisse de la consommation de viande (méfiance vis-à-vis de la viande depuis la crise de la vache folle)
- * Baisse du pouvoir d'achat, changement des habitudes de consommation...
- * Moins de bouchers formés chaque année.

En revanche, le nombre de boucheries et boucheries-charcuteries ayant baissé, la rentabilité des affaires en activité est donc meilleure, surtout en ville.

◆ Les boucheries « pures » (qui réalisent plus de 50% de leur chiffre d'affaires avec la vente de produits de boucherie) sont de moins en moins nombreuses : les artisans bouchers, s'ils veulent vivre de leur commerce, doivent proposer des produits de charcuterie ou de traiteur.

Et selon la zone géographique

➤ Attention en zone rurale

◆ Les commerces en zone rurale subissent plus fortement la concurrence des GMS.

◆ Une boucherie dans une commune de moins de 500 habitants n'est pas viable.

◆ Les créations de nouveaux commerces sont rares. Par contre, l'offre de fonds de commerce à reprendre est abondante.

◆ Mais les repreneurs sont parfois réticents à cause de l'investissement nécessaire pour mettre le laboratoire et les machines aux normes. (offres de commerces à reprendre sur www.transcommerce.com)



Les femmes sont encore peu nombreuses en formation boucherie. Pourtant, le métier est beaucoup moins physique qu'avant (et le métier n'est plus « sale » depuis longtemps).

On retrouve les femmes surtout aux postes de vendeuses en boucherie ou sur des activités charcuterie/traiteur.

Les diplômes suivants sont accessibles par la VAE (validation des acquis de l'expérience). Pour devenir Boucher, le CAP est le diplôme incontournable. Mais il existe aussi le CAP Charcutier-Traiteur.

En alternance

Saône et Loire

CIFA JEAN LAMELOISE
17 voie Romaine 71640 Mercurey
03 85 98 10 30
mercurey@cifa-jean-lameloise.com

	En Apprentissage	En contrat de professionnalisation
CAP	Oui	Oui
BP	Oui	Oui
Sessions	CAP : 26/09/22 au 30/06/24 17/10/22 au 30/06/24 BP : 17/10/22 au 30/06/24	

Territoire de Belfort

CFA municipal
2 Rue René Cassin 90000 BELFORT
03 70 04 80 80
cfa@mairie-belfort.fr

	En Apprentissage	En contrat de professionnalisation
CAP	Oui	Oui
BP	Oui	Oui
Sessions	01/09/22 au 30/06/24	

Jura

CFA du Jura
23 route de Lons-le-Saunier 39570 GEVINGEY
03 84 47 33 72
cfadujura@artisanat-bfc.fr

	En Apprentissage	En contrat de professionnalisation
CAP	Oui	Non
Sessions	03/10/22 au 30/06/24	

Doubs

CFA Hilaire de Chardonnet
3 chemin de la Malcombe 25000 BESANCON
03 81 41 29 70
contact@cfa-hilaire-de-chardonnet.fr

	En Apprentissage	En contrat de professionnalisation
CAP	Oui	Oui
Sessions	26/09/22 au 07/07/24	

Yonne

CIFA YONNE
3 Rue Jean Bertin 89000 AUXERRE
03 86 42 04 58
alexandra.choquet@cifayonne.com

	En Apprentissage	En contrat de professionnalisation
CAP	Oui	Oui
BP	Oui	Oui
Sessions	CAP : 26/09/22 au 30/06/24 BP : 12/09/22 au 30/06/24	

Nièvre

CIFA JEAN LAMELOISE
21 rue des Carrières 58180 MARZY
03 86 60 83 66
contact@campusmetiersmarzy.com

	En Apprentissage	En contrat de professionnalisation
CAP	Oui	Oui
BP	Oui	Oui
Sessions	01/09/22 au 31/08/24	

Côte d'Or

Ecole des Métiers (ex CFA de la Noue)
1 Chemin de la Noue 21037 LONGVIC
03 80 68 48 80
poledeveloppement@ecoledesmetiers.fr

	En Apprentissage	En contrat de professionnalisation
CAP	Oui	Oui
BP	Oui	Oui
Sessions	CAP : 29/08/22 au 07/07/24 BP : 26/09/22 au 07/07/24 Plusieurs rentrées possibles – contacter l'organisme	

Haute Saône

CFA de la Haute Saône
5 rue du Talerot 70000 VESOUL
03 84 76 39 70
cfa70@artisanat-bfc.fr

	En Apprentissage	En contrat de professionnalisation
CAP	Oui	Oui
BP	Oui	Oui
Sessions	Entrées permanentes à condition d'avoir un employeur	

Par la formation continue

(financée par la région Bourgogne Franche-Comté)

Saône et Loire

CIFA JEAN LAMELOISE
17 voie Romaine 71640 Mercurey
03 85 98 10 30
mercurey@cifa-jean-lameloise.com

Session du 14/11/22 au 17/05/23

Condition : Posséder un diplôme de niveau 3 (CAP / BEP)

Durée de 794h, dont 402h en entreprise

Financée par le Conseil Régional (programme pluriannuel)

Haute Saône

CMA de Franche-Comté
Vesoul (70)
03 39 21 22 23

Session du 18/10/22 au 17/06/23

Condition : Sortie en fin de 5ème

Sélection par un entretien

Durée de 1 314h, dont 490h en entreprise

Financée par le Conseil Régional

Haute Saône

**CAP Charcutier
Traiteur**

CMA de Franche-Comté
Vesoul (70)
03 39 21 22 23

Session du 18/10/22 au 17/06/23

Condition : Sortie en fin de 5ème

Sélection par un entretien

Durée de 1 314h, dont 490h en entreprise

Financée par le Conseil Régional