

Le concept hybride a séduit le jury du concours « Passeport pour la franchise ». Visite en images de ce commerce inédit qui veut dépoussiérer la boucherie traditionnelle.

# Persillé bouscule le monde de la viande

55 m<sup>2</sup>

La surface de la boutique-resto + 80 m<sup>2</sup> en sous-sol

80

références

600 000 €

Le chiffre d'affaires, à + 20 % vs 2014-2015

7

employés

23 €

Le ticket moyen

Source : Persillé Maison de Viande

Ouvert depuis deux ans à Paris, Persillé Maison de Viande prend un nouveau virage grâce au « Passeport pour la franchise », récompense décernée à l'initiative du cabinet Gouache Avocats, et qui lui apporte 110 000 €

de prestations pour l'aider à lancer son développement en franchise. « C'est une vraie opportunité et un accélérateur », se réjouit Maxence de Warren, cofondateur avec David Lebreton de ce concept. Ces deux amis d'enfance, qui partagent tous deux l'amour de la bonne viande, vont disposer d'un emplacement de choix au salon Franchise Expo, qui se tiendra à Paris en mars prochain. « Nous commençons à avoir une idée du franchisé idéal. Il faut un touche-à-tout, un passionné ! Il faut aussi une personne qui ait le sens de la relation-client », résume le jeune dirigeant. Pour cet ingénieur agronome de formation et ancien chargé de développement qualité chez Compass, certains développements en franchise sont particulièrement inspirants, comme Paul et Éric Kayser sur la boulangerie : « Des exemples très intéressants qui concilient boutique et restauration, alors que la boucherie n'a jamais connu ce type d'innovation. »

### Une offre locale et directe

Boucherie de proximité pour les achats du quotidien et restaurant pour les amateurs de bonne viande ouvert midi et soir et six jours sur sept, Persillé Maison de Viande mise sur l'offre locale et directe : « Nous ne nous approvisionnons que chez des éleveurs, en circuit court, et qui proposent pour la grande majorité des produits labellisés,

poursuit Maxence de Warren. D'où des prix tout à fait raisonnables pour une viande de qualité. » Best-seller des ventes, le jambon de porc, le steak haché de bœuf ou le poulet rôti. En tout, 80 références de toutes les espèces animales, issues d'une production 100 % française, et un solide réseau d'éleveurs réputés pour leurs bonnes pratiques. Ce sont eux qui fixent les prix, et le circuit court permet de réaliser de belles économies d'échelle. « Nous travaillons toute la journée et nous amortissons donc rapidement nos charges fixes », résume Maxence. En termes de volume, les pertes sont très faibles grâce à la combinaison des offres boutique et restauration, et des ajustements sont effectués au quotidien en fonction de la demande. L'offre est complétée par du vin et des produits d'épicerie.

### Trois formats pour les franchisés

Pour le développement en franchise, trois concepts sont à l'étude. Un format de baraque à viande pour le centre-ville, un comptoir à viande pour les zones mixtes, et une table à viande pour une implantation en centre commercial, avec des matériaux nobles et des espaces plus vastes, autour de 200 m<sup>2</sup>. Également lauréat du Grand Prix des Jeunes Créateurs du commerce remis par Unibail-Rodamco en 2015, le concept va, parallèlement à son développement en franchise, bénéficier d'ouverture en propre sous la forme d'un corner dans l'un des centres commerciaux du groupe. À l'heure où la consommation de viande soulève interrogations et polémiques, « la viande reste le premier achat alimentaire en France », rappellent les entrepreneurs, qui affichent leur volonté de dépoussiérer le secteur... et le métier. ■

AUDE CHARDENON

Les concepts  
magasins

sur  
lsa.fr

### UN NOUVEAU TEMPLE

Situé au 66, rue du Chevaleret, dans le XIII<sup>e</sup> arrondissement parisien, Persillé Maison de Viande s'affirme peu à peu comme le nouveau temple de la viande.



PHOTOS : LAETITIA DUARTE

### ▲ POUR LES AMATEURS

La surface de restauration couvre 55 m<sup>2</sup>, complétée par une terrasse. En tout, elle permet de servir 70 couverts par service, avec un ticket moyen de 23 €. Le sous-sol est dédié au stockage.



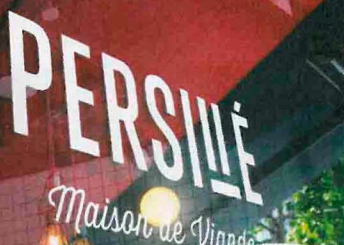
### ◀ LIBRE-SERVICE

Les produits sont disposés en libre-service dans des armoires réfrigérées, et conditionnés sous vide par les éleveurs.



### UNE OFFRE COMPLÈTE

Les pertes sont très faibles grâce à la combinaison des offres boutique et restauration.



### ▶ DES PASSIONNÉS

De gauche à droite, Maxence de Warren et David Lebreton, les deux fondateurs, deux amis d'enfance qui partagent l'amour de la bonne viande.



### ▶ TRADITION

Les codes visuels des boucheries traditionnelles sont respectés à la lettre, avec une faïence blanche et rouge, et des billots de boucher.

