

LA GRAND-CROIX Ils sont à fond pour les fêtes 2/5

Boucherie-traiteur Bayle: « Nos cartes de fêtes sont prêtes dès l'été »

À quelques jours des fêtes de fin d'année, c'est la dernière ligne droite pour la boucherie Bayle qui se démène pour que tout soit parfait.

Cela fait déjà plusieurs semaines que la boucherie traiteur Bayle a sorti les décorations de Noël. Même le parking arboré de beaux sapins rouge et or.

Et à quelques jours des premières festivités, le magasin ne désemplit pas. C'est le ballet des clients. « Je viens chaque année pour les fêtes, je prends de l'entrée au dessert. C'est pratique parce qu'on commande en amont et on n'a plus qu'à venir chercher ses plats, précise Marie, venue de Cellieu, par contre, on sait que le jour-là, il faut être patient pour tout récupérer. »

Réactif, le maître mot

D'ailleurs, à l'intérieur, un pôle a été créé juste pour cette période intense de l'année. « Nous avons des personnes qui consacrent leur journée de travail exclusivement à ça dès le mois de novembre », glisse Lucas Bayle.

Il faut dire que les clients demandent les cartes des menus de Noël et du réveillon pratiquement deux mois avant. « Mais la plupart attendent la dernière minute pour commander, poursuit le jeune boucher, cela nous demande d'être vraiment réactifs. »



Lucas Bayle : « Les fêtes de fin d'année représentent environ 15 % du chiffre d'affaires. C'est notre plus gros événement de l'année. » Photo Progrès/Kathy MATTALIANO

5 000

En cette période, ce sont plus de 5 000 commandes qui sont prises entre Noël et le jour de l'An. « Soit environ 1 500 pour le réveillon et jour de l'An et le reste pour Noël. » Les fêtes de fin d'année représentent environ 15 % du chiffre d'affaires de la boutique. « C'est notre plus gros événement de l'année », conclut Lucas Bayle.

Si désormais on rentre dans le vif du sujet, pour l'équipe, le rush de ces fêtes, se prépare bien en amont.

Dès le mois de septembre, les responsables commencent à planifier les équipes et préparer les achats mais la carte des fêtes et des menus est déjà prête dès l'été.

« On a chaque année environ les mêmes volumes sauf pour ce qui est des nouveautés. Là, on part un peu à l'inconnu, poursuit Lucas, on essaie de mettre de nouvelles choses en place chaque année. Cette fois, nous proposons des bûches glacées pour la première fois et ce parce que nous avons un nouveau pâtissier. »

De notre correspondante
Kathy MATTALIANO

« Il y a un bel engouement »

Malgré l'intensité du travail qui attend les équipes traiteurs, pâtisseries, bouchers ou vendeurs lors des fêtes de Noël et du jour de l'An, chaque année, tout le monde est impatient d'y être. « C'est une grosse période mais l'ensemble des personnes est investi. Chacun peut changer de postes, passer aux commandes, à la vente. Il y a une vraie mutualité des compétences », poursuit Lucas Bayle.

Les équipes vont travailler d'autres produits que le reste de l'année. Donc cela leur donne de nouveaux défis. « Puis, c'est des fêtes. Les clients ont le sourire, ils vont se retrouver en famille, ils sont heureux et ça nous fait plaisir de leur faire plaisir. »



Photo Progrès/Kathy MATTALIANO

Le magasin est décoré pour l'occasion par le personnel qui y met tout son cœur. « On découvre et travaille de nouveaux produits, tout le monde est là et il y a un bel engouement. »

Mais c'est vrai qu'après les fêtes, Lucas Bayle confie que tout le monde dort bien. « Généralement on ne fait pas une grosse soirée pour le réveillon », conclut le boucher.

46 salariés et 15 apprentis : « Il faut que tout soit prêt au millimètre »

Les 23 et 24, 30 et 31 décembre en magasin, il faut que tout le monde soit là. « On fait des roulements à la journée », précise Lucas Bayle.

Quarante-six salariés composent l'équipe avec une dizaine d'apprentis. « C'est aussi pour ça que nous pouvons adapter les plannings. »

La boutique a acquis au fil des années une expérience mise à profit pendant les fêtes.

Vingt vendeurs sont en magasin. Le reste en coulisse.

La boucherie est ouverte en plus les dimanches matin.

« On ferme le 25 et le 1^{er} pour que tout le monde puisse passer des fêtes en famille. »

Le plus intense, c'est à la caisse, lors des jours de récupérations de commandes. « C'est un sacré rythme. On essaie de mettre des dégustations pour faire patienter les clients. »

À cette époque de l'année, la boucherie doit gérer 95 % de commande clients. « Avant, nous prenions les commandes sur papier, maintenant c'est informatisé. Les clients ont des codes. Évidemment, nous nous adaptons aux volumes. »

Peu de place à l'improvisation ? « Il faut que tout soit prêt au millimètre », conclut Lucas Bayle.