



AGNEAU PRESTO



Emmanuel COSTE – Presidente de Interbev Ovins





Agneau Presto : una acción europea colectiva

Sector ovino francés

Sector ovino británico

Sector ovino irlandés

*Una constatación en 2007 en Francia :
desde varios años, el consumo de carne ovina
esta decreciendo*



**Concepción de un proyecto nuevo para
re dinamizar el mercado francés**



Análisis del consumo de carne ovina – carne de cordero- en Francia :

- 1. Una carne consumida de manera ocasional, para fiestas sobre todo (fines de semana, celebraciones etc.)**
- 2. Una carne considerada como complicada a cocinar**
- 3. Una carne conocida sobre todo por sus trozos grandes (paleta y pierna), entonces con costo importante**
- 4. Una carne comprada en mayoría por personas > 50 años**

Agneau Presto : la estrategia



Objetivo del concepto Agneau Presto :

Cambiar la imagen de la carne de cordero para reactivar su consumo, apoyándose sobre las características del producto



1. Modernizar la imagen

2. Demostrar la facilidad del producto

3. Inculcar el cordero en el cotidiano

4. Seducir el consumidor joven

Agneau Presto : ¿ qué es ?



Agneau Presto : una cocina sencilla, fácil, cotidiana, con nuevos cortes de carne - tacos, lonchas, steaks, carne picada, asaditos ... - y también nuevas recetas para el consumidor solicitando nuevas recetas originales... pero sin tiempo ni conocimiento culinario !



Tacos de cordero



Lonchas de cordero



*Carne de cordero
picada*



Asadito de cordero



Un pliego de cargos preciso :

- 1. Agneau Presto : son porciones para 4 personas como máximo**
- 2. Agneau Presto : son trozos para asar en menos de 10min o cocer al horno en menos de 30min**
- 3. Agneau Presto : son trozos que dejan poca perdida (poca grasa) en el plato del consumidor**
- 4. Agneau Presto : es una carne de Francia, del Reino Unido, o de Irlanda**

La estrategia de comunicación



2008

2009

2010 2011

2012

2013...

1. Inculcar el concepto en los espíritus de los profesionales del sector ovino
2. Comunicar a los consumidores indirectamente vía la prensa, los blogs culinarios, las revistas culinarias, etc.

1. Desarrollar el reflejo Agneau Presto
2. Informar, formar y movilizar la industria ovina sobre el concepto
3. Dar visibilidad al producto en puntos de venta

Formar y movilizar la industria



Agneau Presto :

Proponer nuevos cortes en los puntos de venta, adaptados a los consumidores mas jóvenes



Una nueva manera de cortar el cordero que permite también un mejor rendimiento del canal



La formación de los operadores (carniceros artesanos, talleres de corte, o en híper y supermercados) a ese nuevo método

Campana



Lonchas



Tacos





Formar y movilizar la industria

La formación de los operadores

- > 500 artesanos carniceros formados desde 2009
- > 75 % de los carniceros formados practican el corte actualmente

- > Mas de 100 formaciones por año para los operadores
- > 75% de los puntos de venta practican el corte
- > Casi 95% de los Hiper y Super mercados proponen 1 referencia Presto, casi 45% proponen 3 referencias

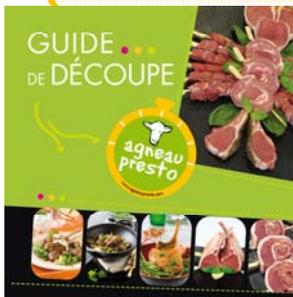


Formar y movilizar la industria



Herramientas ad hoc

> Guías de los cortes para los operadores (incluyendo el calculo del precio)



> Guías específicos para los talleres y puntos de venta



> Carpetas para los artesanos con fichas técnicas (cortes, recetas, costos...)



Tocar el consumidor

Ejemplos :

2008-2013

Salón de la Agricultura

Un stand, varias animaciones



2010-2011

Presto Móvil

8 Animaciones – degustaciones en Paris animadas por Chefs de cocina reputados



2009

Bistro Presto

Creación de un restaurant temporal durante 1 semana en Paris



2011

Presto Playa

Animaciones – Degustaciones en playas francesas a 16 fechas > 3 500 participantes



Tocar el consumidor en puntos de venta



Ejemplos :

2012

**Clases de cocina en
H/Smercados**

*16 fines de semana
7 clases por día*



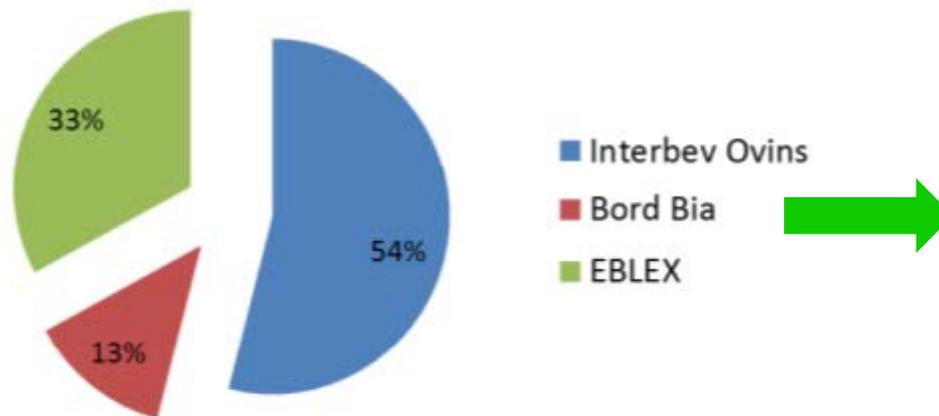
2013

**Animaciones y degustaciones
en H/Smercados**

Mas de 100 animaciones



Presupuestos



La participación financiera de cada de los 3 países es calculada según sus partes de mercado

Inversiones importantes :

- 2008 : 1 500 000 €
- 2009 - 2010 : 1 200 000 € por año
- 2011 - 2013 : 1 100 000 € por año