

Lionel Cadoul, boucher charcutier avenue de la Gare à Espalion

« Satisfaire le client, oui, mais pas à n'importe quel prix »

Le commerçant espalionnais fait référence à la demande croissante pour des services de vente en ligne



Il aurait pu être cuisinier, boulanger ou encore pâtissier. Près de 20 ans plus tard, il le reconnaît lui-même, « c'est un peu par hasard qu'il a finalement opté pour une formation de CAP boucher charcutier suivie auprès de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Rodez ». En tout cas, une chose est sûre, Lionel Cadoul était bel et bien fait pour les métiers dits de bouche. A

aujourd'hui 36 ans, cet Espalionnais pur souche, marié et père de 2 filles, n'a jamais regretté ce choix. Depuis maintenant 5 ans, il savoure au quotidien le bonheur d'être son propre patron : « Après un très court passage par Cassagnes-Bégnohès, j'ai rejoint Bozouls et Alain Moncet, celui chez qui j'avais fait toute ma formation d'apprentissage. J'ai continué à apprendre le métier et petit à petit l'envie de travailler à mon propre compte a grandi. Une opportunité s'est présentée à Espalion ma ville d'origine. Là aussi, c'est le pur hasard. », explique ainsi celui qui a racheté le fonds de commerce situé au 15, avenue de la Gare et qui, depuis 5 ans maintenant, est à la tête d'une équipe aujourd'hui composée de 3 salariés (dont deux temps-pleins) et d'un apprenti. A cette adresse, Lionel Cadoul exerce donc les activités de boucher charcutier également spécialisé dans la fabrication et la commercialisation de plats cuisinés : « Même si la boucherie reste notre activité première, la charcuterie mais aussi les plats cuisinés représentent aujourd'hui 40% de notre chiffre. Concernant les plats cuisinés, nous savons nous adapter à une demande qui est de plus en plus importante. Notre enseigne propose ainsi chaque jour quelque chose de nouveau. Cette variété est, je crois, très appréciée par notre clientèle ». La satisfaction de leur clientèle, Lionel Cadou et son équipe en font, en bons commerçants qu'ils sont, leur priorité. De là à répondre aveuglément à toutes les nouvelles demandes, il y a un pas que l'entreprise refuse de franchir : « La clientèle de passage qui découvre et apprécie nos produits aimerait bien que l'on propose des services de vente en ligne. Ce nouveau type de prestations est relativement facile à mettre en place. Mais par la suite, la gestion au quotidien est beaucoup plus délicate. Pas question, pour l'instant en tout cas, de

remettre en cause l'équilibre qu'a su trouver notre commerce », conclut ainsi Lionel Cadoul.