

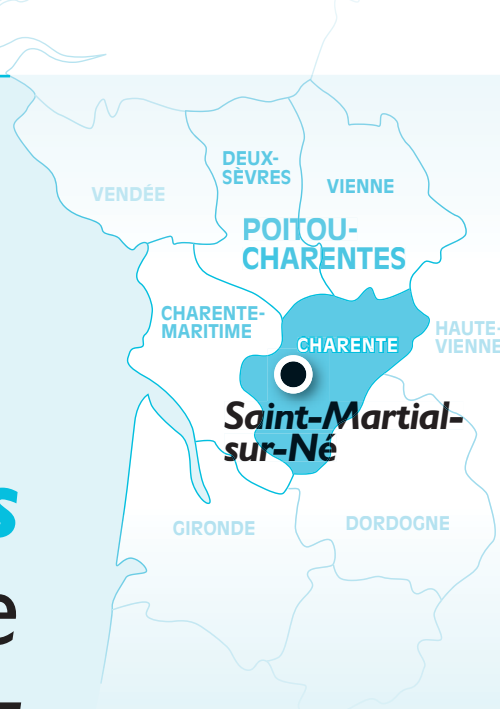
réussir

Jacques Mathé, économiste



"Nous faisons du développement durable sans le savoir et sans le faire savoir, précise Paul Manicot. Nous ne sommes pas là pour donner des leçons environnementales mais pour transmettre des valeurs auxquelles nous tenons".

# Le foie gras à l'heure du marketing



*Paul et Vincent Manicot gavent et cuisinent 4000 oies au cœur du Cognac depuis plus de 35 ans. Un élevage d'excellence au pays de la précieuse eau de vie ! Les deux frères associent un savant mélange de valeurs, illustrées par leur engagement dans le développement durable et des techniques de marketing dignes des grands groupes de l'agro-alimentaire.*

**En cette fin d'hiver, Paul Manicot est plongé dans les statistiques des derniers marchés.** "Après le coup de bourre de la fin d'année, où nous réalisons la moitié de notre chiffre d'affaires, il est indispensable de faire le point !".

Depuis plus de 15 ans, l'élevage Manicot stocke des informations sur ses clients, le panier moyen, les produits "vedettes", le marché le plus rémunérateur...

"J'ai conçu mon premier logiciel pour mieux gérer la partie commerciale de notre activité. Il n'existe toujours pas sur le marché d'outils de gestion client adaptés à la vente directe. Je voulais un logiciel facilement utilisable, simple, mais pertinent sur la qualité des informations. Mon père, qui n'avait jamais touché à un ordinateur, devait pouvoir faire une facture, remplir une fiche signalétique du client quand nous étions absents de l'élevage".

le marché d'outils de gestion client adaptés à la vente directe. Je voulais un logiciel facilement utilisable, simple, mais pertinent sur la qualité des informations. Mon père, qui n'avait jamais touché à un ordinateur, devait pouvoir faire une facture, remplir une fiche signalétique du client quand nous étions absents de l'élevage".

### Un modèle de gestion client

Le logiciel a été réécrit en 2010 par un ami informaticien. Chaque vendeur dispose d'un ordinateur ultra portable et d'une micro imprimante sur la douzaine de lieux de vente fréquentés par l'élevage Manicot. Au retour dans la ferme, les portables sont connectés au réseau informatique central. En

quelques minutes, les statistiques des marchés de la journée sont disponibles : nombre de clients, ventes par catégories de produits, ticket moyen, coût direct du marché.

"Je mets aussi à jour notre fichier. On gère 7 000 clients, que nous contactons de plus en plus par e-mailing. C'est un travail de fourmis, mais tellement utile pour gérer au mieux les emplacements de vente, les produits qui marchent moins bien, la rotation des stocks...". Un modèle de gestion pour les écoles de commerces !

### Tout provient de la ferme

Autre facette de l'élevage, c'est son engagement déjà ancien dans l'autonomie du système.

"Toute la nourriture est produite sur l'exploitation, même les protéines. C'est rassurant pour nos clients qui veulent savoir comment sont nourris nos animaux. Nous sommes auto-suffisants en énergie, aucune source d'énergie ne provient de l'extérieur, sauf le carburant pour les voitures et une partie de l'électricité. Tracteurs, chauffage des bâtiments d'élevage et des maisons, eau chaude de la conserverie, tout provient de la ferme ou de déchets de bois fournis par deux menuiseries voisines. Les toitures se sont garnies de panneaux photovoltaïques, même la graisse d'oie sert de combustible. Au total, nous économisons 18 000 litres de fuel par an". Les bœufs en verre sont consignés et réu-

tilisés. "Une autre façon d'économiser l'énergie", ajoute Paul. Un recyclage que la majorité des conserveries ont oublié. Les 3 000 visiteurs qui ont découvert l'élevage lors des 4 jours de portes ouvertes de novembre ont aussi visionné un film et des panneaux pédagogiques décrivant l'ensemble du concept de développement durable défendu par Paul et Vincent. "Nous faisons du développement durable sans le savoir et sans le faire savoir, précise Paul. Nous ne sommes pas là pour donner des leçons environnementales mais pour transmettre des valeurs auxquelles nous tenons". Des valeurs qui sont à l'égal de la qualité du foie gras Manicot !

“On gère 7 000 clients que nous contactons de plus en plus par e-mailing.”

## > carte d'identité

Paul et Vincent Manicot  
**Earl Manicot Père et Fils**  
20-24 Rue des Rigauds  
17520 Saint-Martial-sur-Né  
Tél. 05 46 49 52 72

**Activité :** élevage d'oies, transformation et vente de spécialités

**En savoir plus :**  
www.manicot.fr



Vincent Manicot prépare des conserves de foie gras dans des bocaux en verre consignés et réutilisés : "une autre façon d'économiser l'énergie".



Les portes ouvertes rassemblent chaque année plus de 3 000 visiteurs.