

# Vente directe et reconquête du marché local

Après avoir présenté l'exemple de Pierre et Michèle Colombat, dans l'un de nos précédents numéros, voici celui de Guy et Geneviève Giraud de St-Cyr-les-Vignes. Ils ont fait le pari de s'installer en production laitière en pleine période de quota mais en jouant une carte originale de transformation laitière.

**Q**uand une exploitation laitière mise sur les desserts glacés pour assurer l'avenir.

## □ Se prendre en mains soi-même

"Si on ne se prend pas en main soi-même, personne ne le fera à notre place. Et on ne peut aller de l'avant sans prendre aucun risque. Un risque mesuré, bien sûr". Qui parle ainsi ? Guy Giraud, 32 ans, exploitant depuis dix ans à St-Cyr-les-Vignes, dans la plaine du Forez (20 vaches laitières, 35 ha SAU, 5 en propriété, 160 000 l de quota). Il commercialise 4 %, pour l'instant, de son quota à un prix-beaucoup plus élevé que le prix-laiterie, en vendant du lait à une société qui produit crèmes glacées, glaces et sorbets. En l'occurrence la SARL "Délice forézien" (fabrication artisanale à base de produits régionaux), sise elle aussi aux Sermages, dont la gérante et salariée unique n'est autre que son épouse Geneviève, désormais collectrice de lait Onilait.

Il y a quelques années, celle-ci

travaillait à l'extérieur. Le couple ayant deux enfants, elle souhaitait se procurer un salaire à domicile. Alors, faire des fromages ? Au Salon de l'agriculture, à Paris, quelqu'un leur dit : "Pourquoi pas des glaces ?" Peu après, ils ont l'opportunité de racheter du matériel de laboratoire d'occasion. Par des étudiants d'une école de commerce, ils font réaliser une étude de marché. Résultat : la demande existe. En France, la consommation de glaces augmente régulièrement. C'est à domicile, par informatique, à l'aide d'un logiciel conçu par un spécialiste, que Geneviève Giraud se forme à la fabrication, se familiarise avec les rosettes.

## □ La qualité-terroir

Et depuis mai 91, elle produit et vend. A base de lait : glaces aux œufs (trois parfums), crèmes glacées (quatorze parfums), et bientôt des vacherins. Plus des sorbets (treize parfums), et "Le Forézien", un sorbet plus raffiné, alcoolisé. Le mari, extérieur à la société, est à la fois le fournisseur et le prestataire de services de son

épouse, comme commercial et livreur. C'est lui qui a prospecté. Les clients ? 90 % de restaurateurs (menus de 80 à 150 F) et de traiteurs, et 10 % de petits commerces, sur la Loire, la Haute-Loire, et le Rhône. "Au départ, explique-t-il, pour prospecter, c'était pas évident. Je faisais goûter. Aujourd'hui, je démarche sans problème. Voir son produit frais le matin, et servi le soir sur la table du restaurateur, c'est un vrai plaisir. A présent, je fais ça avec passion. Et puis, quand je dis que je suis agriculteur, le courant passe très vite. Je suis très bien reçu".

"Ils sont si beaux les herbages de notre pays de Coise ; c'est pour cela que nos vaches nous donnent cet excellent lait bien crémeux ; grâce à cette bonne crème, affinée par nos soins, avec l'addition de fruits régionaux, de parfums naturels... "les produits de qualité de notre terroir" ne mentent pas : ce qui sort des Sermages a tout de même un autre goût que les produits industriels !" C'est plus cher, oui, mais comme le dit Guy Giraud, "les clients ont envie de faire du bon boulot sur leurs tables".



Guy et Geneviève Giraud au laboratoire

## □ Se payer des vacances

Au début, la clientèle était assez éloignée. Maintenant, elle se rapproche. L'été, Guy Giraud livre deux fois par semaine, dans un rayon de 60 km. L'objectif ? Transformer 10 % du quota, et l'activité annuelle du "Délice Forézien" pourrait passer de 10 000 litres de produits finis à 25 000 litres. "Ca va donner un sérieux coup de fouet à l'exploitation, qui n'a rien investi dans la société. Le lait est ainsi nettement mieux valorisé. Et puis, on veut se payer des vacances, et permettre à nos enfants de faire des études".

## D. B pour "Paysans de la Loire"

La semaine prochaine : "Une entreprise de fromages fermiers avec le GAEC du Prieuré de St-Romain-le-Puy".

Récemment, des étudiants ont réalisé une seconde étude de marché sur de nouveaux produits susceptibles de plaire aux particuliers. Il s'agit aussi d'augmenter les ventes à la ferme. Le travail sur l'exploitation ? "On s'organise". Et si 10 % du quota sont transformés un jour, Guy et Geneviève Giraud pourraient créer deux emplois à mi-temps. Des glaces qui pourraient en réchauffer plus d'un.