

# le p'tit RÉZO

n°16  
Octobre 2012

## Délices Foréziens : du lait à la glace

Pas moins de deux mille personnes ont visité les Délices Foréziens, ses installations techniques et son magasin lors des journées portes ouvertes du 24 juin dernier. Un véritable succès pour cette entreprise familiale installée à Saint-Cyr-les-Vignes qui a su s'engager sur un créneau original dès le début des années 90.



Pari gagné ! "Nous aurions pu faire du fromage mais nous nous sommes engagés dans la fabrication de glaces. Au départ, cela a bien suscité quelques étonnements dans notre filière mais aujourd'hui le résultat est là." Guy et Geneviève Giraud géraient au démarrage une exploitation agricole familiale, La ferme des Délices, d'une trentaine d'hectares avec une vingtaine de vaches laitières. Aujourd'hui, ils ont largement valorisé leur approche avec une ferme de 110 hectares et 680 000 litres de lait produits. Après 20 ans d'activité dans la fabrication de glaces et de sorbets, sous la marque "Délices Foréziens", ils dégagent sur ce seul segment un chiffre d'affaires de 170K€ (sur un total de 690K€ pour l'ensemble de l'exploitation). 50% de ce chiffre d'affaires est réalisé avec la restauration et les boulangeries pâtisseries et l'autre moitié avec la vente directe aux particuliers dans un magasin de 60m<sup>2</sup>, attenant à l'exploitation, et refait à neuf pour un investissement de 120K€. "Nous avons suivi deux OPTIréseaux®, Développement industriel des TPE entre 2005 et 2007 et Circuits courts entre 2009 et 2011", souligne Guy Giraud. "Ces deux programmes ont été fondamentaux pour la pérennisation de notre activité glaces. Ils ont aussi permis de faire le lien "du lait à la glace" avec en parallèle de la mise en place d'un bâtiment d'élevage de 3 100 m<sup>2</sup> pour la ferme (entièrement robotisé, équipé de panneaux photovoltaïques dans une démarche de développement durable), la modernisation de l'atelier de fabrication et la refonte de notre nouveau point de vente." **La préparation d'un business plan, une approche rationnelle pour la mise en place de l'atelier de fabrication et pour le point de vente ont été les principaux apports des OPTIréseaux®.** "Quatre experts, techniques et marketing, nous ont accompagné tout au long de nos nouveaux développements" reprend Guy Giraud. "Nous avons investi de manière décalée dans nos projets, mais leurs conseils ont été fondamentaux pour nous donner de l'assurance. Le dispositif OPTIréseaux® a aussi été l'occasion d'un véritable enrichissement au contact d'autres entrepreneurs."



[www.delicesforeziens.fr](http://www.delicesforeziens.fr)



## édito

### Lutter contre les TMS : c'est possible !



Henri MAITROT

Depuis 3 ans, le PEACRITT s'engage aux côtés des IAA régionales pour les aider à optimiser leurs conditions de travail et à gagner du terrain dans la lutte contre les troubles musculo-squelettiques. A ce jour, 82 entreprises ont bénéficié d'actions de soutien pilotées par le PEACRITT. Optimisation de l'implantation des lignes et des flux, réorganisation de l'ordonnancement, achat d'équipement d'aide à la manutention, intégration de la santé et de la sécurité dans le management, ... autant d'actions, souvent peu coûteuses, dont les entreprises voient aujourd'hui les effets positifs. Concrètement ? Une plus grande motivation des salariés, moins d'absentéisme et souvent même une plus forte productivité. N'hésitez donc pas à nous solliciter sur ces questions !