

STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT Les frères Babin, artisans glaciers installés à La Rochelle, ont fait de l'innovation la marque de fabrique de leurs boutiques Ernest le glacier. Ils se renouvellent chaque année en proposant des parfums toujours plus inventifs. PAR CLAIRE POISSON

Des glaciers fondus d'innovation

En 10 ans, l'entreprise Ernest le glacier est passée d'un chiffre d'affaires de 1,2 million de francs à 1,3 million... d'euros !

Reprise en 1999 par les frères Freddy et Nicolas Babin, l'entreprise artisanale compte aujourd'hui trois boutiques, installées sur le vieux port de La Rochelle. Une vraie réussite due à une stratégie commerciale basée sur l'innovation. « La moitié de notre chiffre d'affaires est réalisée hors saison haute, avec des clients rochelais ou régionaux qui viennent régulièrement dans nos points de vente », explique Freddy Babin.

L'innovation comme credo

La raison de ce succès : le glacier propose sans cesse de nouvelles découvertes parmi les 70 parfums présents dans les bacs. Ainsi, chaque année, 10 à 15 nouveaux goûts sortent du laboratoire de l'inventif Nicolas

Babin. Pour y parvenir, il s'inspire de ses voyages, mais aussi des nouveautés proposées par le secteur de la restauration ou encore du marché hyper créatif du yaourt. Son but ? Surprendre, inviter le consommateur à sortir du traditionnel cornet deux boules chocolat vanille.

Il est d'ailleurs possible de goûter tous les parfums en boutique avant de faire son choix. L'artisan travaille donc sur les saveurs (fraise basilic, oranges épices...), ainsi que sur les textures, parfois croquantes avec des inclusions d'amandes caramélisées, parfois plus tendres avec des morceaux de cannellés ou de guimauve.

Soigner le fond et la forme

Si le savoir-faire est au cœur de l'entreprise, les deux frères sont également de bons communicants. En 2009, à l'occasion de leur anniversaire, ils ont lancé

l'opération "10 ans, 10 boules pour 10 euros", en proposant une coupe à partager. Cette dernière est désormais à la carte. « Un effet pub immédiat quand les clients la dégustent ensemble devant la boutique », assure Freddy Babin.

Les innovations glacées sont toujours l'occasion de faire parler d'eux. En 2010, les deux frères ont relancé les esquimaux "maison". Pour faire vivre ce produit en dehors des vitrines des boutiques, où il est perdu au milieu de la multitude de parfums, ils ont développé un

nouveau canal de vente : un triporteur électrique, révolutionnaire qui sillonne le port en saison haute. Il leur permet aussi de toucher un nouveau marché, l'événementiel et les salons, pour lesquels l'esquimaux, facile à stocker puis à manger, est idéal. De quoi faire fondre toujours plus de clients. ■

Le but de ces artisans ? Surprendre le consommateur et l'inviter à sortir des parfums traditionnels.



Francis Marchal

Repères

Raison sociale

La Rochelaise des Glaces SARL

Activité

Artisan glacier

Ville

La Rochelle (Charente-Maritime)

Année de reprise

1999

Dirigeants

Freddy Babin, 48 ans, et Nicolas Babin, 44 ans

Effectif

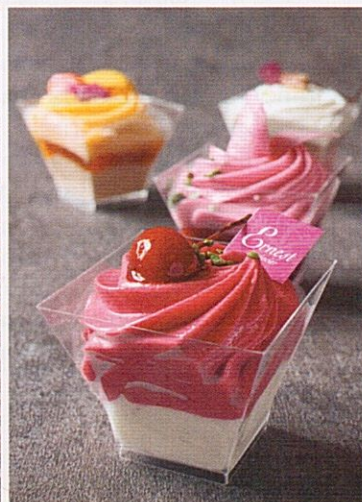
Jusqu'à 45 personnes en haute saison

CA 2011

1,33 M€

Site

www.ernest-le-glacier.com



Alexandra Duca