

ANNIVERSAIRE ■ Brive Gel fête trente ans de réussite et de fidélité en avril

Bilan positif en froid négatif

Seule société indépendante de distribution de produits surgelés en Corrèze, Brive Gel fête son trentième anniversaire.

MICHEL DUPONT

Dans les années 70, les congélateurs faisaient une apparition fracassante dans les foyers, révolutionnant par là-même les modes de consommation.

Pratiques, apportant des fruits et légumes prêts à cuisiner, des plats préparés, des pâtisseries et surtout des glaces : les produits surgelés entraînent dans les habitudes alimentaires des Français.

Commercial dans cette branche des surgelés, Bernard Esclaire avait perçu l'amorce de cette révolution et les perspectives qui en découlaient.



FAMILLE. L'esprit de famille va aider à pérenniser l'entreprise qui fête son trentième anniversaire en avril.

En chiffres

30 personnes l'effectif de Brive Gel

3,4 millions d'euros de chiffre d'affaires

7.500 catalogues distribués chaque mois

Associé à son oncle Jean, boucher à Eyburie (Corrèze), qui souhaitait se rapprocher de la ville, il a créé Brive Gel.

« Il suffisait de surfer sur la vague, se souvient Bernard Esclaire mais les premiers pas ont été difficiles. Toute la famille a été mobilisée. Je prospectais les clients, mon oncle livrait sur le département et nos épouses respectives pré-

Info Plus

L'esprit rugby. Brive Gel c'est l'esprit d'équipe, la stratégie, les relations de confiance, l'anticipation des mouvements. Comme au rugby, Bernard Esclaire travaille en entreprise comme sur le terrain du XV de Malemort dont il est le président. Ancien directeur administratif du CA Brive Corrèze, et toujours dirigeant, son fils Pascal a le ballon en main pour marquer les essais de la réussite avec son frère Jérôme.

paraient les commandes et faisaient les factures ».

L'élan était donné. Trois mois plus tard l'entreprise étoffait son effectif en recrutant un représentant et un livreur.

Fête et promotions

Aujourd'hui, Brive Gel est une entreprise qui compte dans le tissu économique régional du « home service » (*) et de la fourniture pour la restauration et les collectivités.

Avec une équipe de 14 commerciaux, une flotte de sept camions isothermes et un entrepôt de 11.000 mètres cubes de chambres froides la zone de chalandise fidélise 7.500 clients. Elle s'étend sur l'ensemble de la Corrèze, le Cantal, le Lot, la Dordogne et la Haute-Vienne.

L'occasion pour Bernard Esclaire de prendre du recul et de commencer à préparer sa succession en douceur en confiant les rênes de l'entreprise à ses fils Pascal, qui assure déjà la direction générale et Jérôme, directeur commercial.

Ces trente ans de présence sur le marché, Brive Gel a souhaité les fêter sur deux tableaux.

En récompensant d'abord sa clientèle grâce à un catalogue d'avril qui propose des

promotions inédites avec 30 % de réduction sur 30 articles sélectionnés.

En associant ensuite l'ensemble du personnel à une fête familiale au Club Med de Pompadour sur deux jours, les 1^{er} et 2 avril.

« Chez nos clients comme chez nos collaborateurs, la fidélité est indéfectible, il est normal que tous soient associés à cet événement ».

« Très atomisée au départ,

l'activité a connu une extraordinaire mutation avec des concentrations à l'extrême, remarque Pascal Esclaire. À l'origine, 90 % de la profession était constituée de petites structures commerciales. Aujourd'hui il ne reste que cinq grands distributeurs dans l'hexagone et une petite cinquantaine d'indépendants. Et si nous sommes toujours là aujourd'hui c'est parce que mon père et quelques autres ont su

constituer à temps une puissance d'achat représentative en se regroupant. On n'obtient pas les mêmes prix des fournisseurs en prenant 500 kg de marchandises ou en affrétant cinq semi-remorques ».

Une belle réussite qui fait que Brive Gel est en mesure de rivaliser, voire de faire mieux sur certains produits au niveau des tarifs tout en travaillant dans le registre de la qualité.

Avec une vingtaine d'adhérents, le groupement constitue la véritable assise de ces entreprises familiales.

« Nous nous réunissons régulièrement à Rungis pour faire le point et déterminer notre ligne de travail pour le trimestre suivant. C'est aussi l'occasion d'échanger sur nos entreprises respectives, de recueillir des témoignages d'expériences. Ce réseau permet

de mutualiser des acquis profitables à tous ».

L'approvisionnement auprès des grandes surfaces reste important mais ne garantit pas le respect de la chaîne du froid.

« Avec notre système de livraison, elle est totalement garantie, poursuit Pascal Esclaire. Nous avons opté pour un passage du commercial chez le client pour prendre la commande avec livraisons sous 48 heures. Les commandes sont préparées au fur et à mesure alors que dans le » laissé sur place « la marchandise peut rester plusieurs semaines à être ballotée au fil des livraisons. Cela nous permet aussi de proposer 900 références de produits ».

L'été, les glaces représentent 40 % des commandes

Trente ans d'existence c'est aussi trente ans de fidélité sans faille d'une clientèle, de particuliers souvent rurale. « Nos commerciaux passent une fois par mois avec le nouveau catalogue diffusé à 7.500 exemplaires. Au fil des années, ce sont des relations privilégiées de confiance réciproque qui se sont nouées. Même chose avec nos livreurs qui ont même parfois la clef pour mettre la commande directement au congélateur ».

Le marché du surgelé reste en croissance de 3 à 5 % par an. Brive Gel fait mieux avec un chiffre d'affaires passé de 3 à 3,4 millions d'euros entre 2003 et 2004.

(*) Service à domicile

► Contact. téléphone : 05.55.74.11.27.



RÉFÉRENCES. Une chambre en froid négatif de 11.000 mètres cubes avec 900 références disponibles en permanence.

Proximité et notion de service

Brive Gel c'est aussi une importante clientèle de boulangeries, restaurants, collectivités et boutiques de loisirs de plein air. « Nous la visitons toutes les semaines, souligne Bernard Esclaire. Nous tenons à cette proximité et à la notion de service. Nous mettons à sa disposition une ligne d'astreinte qui reçoit les appels de nuit en cas de rupture de stock. Dès le lendemain matin, la livraison est effectuée. Même chose en été, lorsque la demande est forte sur les week-ends pour satisfaire des suppléments de commandes de glaces ».

En partenariat avec son fournisseur, Frigécrème, l'entreprise vend des congélateurs spécialement équipés pour servir de conservateur et de présentoir pour ces mêmes glaces. ■