



LES SABLÉS  
D'ASNELLES  
EN BREF

Dirigeant  
Jean-François Otter  
17, rue de Southampton  
14960 Asnelles  
www.sables-asnelles.fr

4  
SALARIÉS

600 K€  
DE CA

15 000  
SABLÉS FABRIQUÉS  
PAR JOUR

CALVADOS AGROALIMENTAIRE

## La nouvelle recette des Sablés d'Asnelles



L'équipe des Sablés d'Asnelles a reçu le prix du public lors des Trophées de l'économie normande 2019.

Isabelle Evrard

Installée face aux plages du Débarquement près d'Arromanches, la Biscuiterie d'Asnelles, créée en 1904 par la famille Bansard, prend un nouveau départ. Son 6<sup>e</sup> propriétaire, Jean-François Otter, a racheté la petite entreprise en 2017 et choisi de lui donner une nouvelle jeunesse, en alliant tradition et modernité. « Tradition parce que la base de nos produits doit rester la même, à savoir des matières premières normandes : du beurre d'Isigny, des œufs du Bessin, des fruits frais de la ré-

gion et de la farine transformée à Caen », souligne le dirigeant. Modernité car pour évoluer et attirer de nouveaux clients, la biscuiterie, qui fabrique en moyenne 15 000 sablés par jour, a dû se renouveler. Après six ans d'absence d'innovation produits, le nouveau chef pâtissier Sylvain Ravend met au point, en 2018, un produit baptisé les Carasnelles. Des petits sablés avec des éclats de caramel produits par une autre entreprise normande et voisine, les Caramels d'Isigny, installée dans la ville du même nom. Le nouveau produit, présenté au

dernier salon de l'Agriculture, a reçu le prix du public lors des Trophées de l'économie normande 2019, organisés par l'Agence de développement pour la Normandie (ADN).

### Capter la clientèle locale

En moins d'un an, grâce à ce nouveau produit, la biscuiterie a vu son chiffre d'affaires augmenter, passant de 470 000 € à 600 000 €. Plébiscité par la clientèle, le nouveau sablé s'appuie sur des tendances de marché en forte croissance : les produits authentiques traditionnels et les produits plaisir. En effet,

selon une étude réalisée en 2018 pour le SIAL (Salon international de l'alimentation), 66 % des consommateurs sont attentifs à choisir des « produits de grande qualité à partir de matières premières du terroir ».

La nouvelle équipe ne compte pas s'arrêter en si bon chemin. « Nous avons prévu d'investir 200 000 € dans une nouvelle boutique, avec des espaces séparés plus grands, pour la fabrication des biscuits, la pâtisserie et le salon de thé », explique Jean-François Otter. De fait, la biscuiterie et la surface de vente sont réunies actuellement dans une maison de village, ce qui laisse peu de place pour le développement. « Si l'on veut étendre notre zone de chalandise, une nouvelle organisation est nécessaire », ajoute le dirigeant, qui toutefois n'envisage pas de passer à une production industrielle, ni d'aller « au national », même si l'idée de franchise reste une possibilité. « Nous voulons rester sur le mode artisanal. Si l'on se développe en franchise, la fabrication se fera sur place », confirme-t-il. Avec un nouvel espace salon de thé, le dirigeant espère capter une clientèle plus locale, car 75 % du chiffre d'affaires est réalisé sur six mois avec les touristes de passage.

Par ailleurs, 60 % du chiffre d'affaires de l'entreprise se fait dans la boutique d'Asnelles, 40 % des biscuits sont vendus en grandes et moyennes surfaces régionales, mais aussi dans les épiceries fines et l'hôtellerie de luxe (Grand Hôtel de Cabourg ou Manoir de Tourgéville) qui recherche des produits régionaux à offrir en cadeaux d'accueil à leur clientèle. ■