

Marché français

La reconquête est entamée!



Jusqu'ici, les poires traditionnelles étaient issues de la sélection du XIX^e siècle. La poire française amorce un nouveau virage avec une trilogie variétale en plein développement qui lui permettra d'être présente pratiquement douze mois sur douze. Et, pour cette saison, le verger français fait pratiquement le plein de son potentiel! **Jean Harzig**

Le poirier était historiquement implanté dans le Sud-Ouest et Blue Whale en a exporté jusqu'au cours des années 1990», introduit Marc Peyres, directeur commercial du groupe fruitier. « Mais la culture a été balayée par le feu bactérien et il semblait très difficile de la réimplanter tant qu'il n'y avait pas de solution alternative. Nous avons renoué avec la poire, lors de notre implantation dans le Val de Loire

où nous avons trouvé Angy's® (encore récemment appelée Angélys®) dans la corbeille. Poussés par des producteurs passionnés, nous avons replongé dans le commerce de la poire. » Et dans un contexte commercial chargé en poires d'importation, mais avec un fruit bien doté en tenue et en qualité gustative, cette poire française de fin de saison a pu trouver le succès commercial et une valorisation motivante tant pour le producteur que pour le service commercial. Cette histoire

illustre parfaitement le retour en grâce de la poire française au cours de la dernière décennie dans le contexte d'une demande réconciliée avec l'origine France. Cette amorce a effectivement amené les dirigeants de Blue Whale à replonger dans l'univers de la poire et évaluer les opportunités qui pourraient s'y présenter dans le cadre de la diversification de la gamme fruitière. Implantée en Midi-Pyrénées, en Val de Loire et tout récemment dans les

Un retour en grâce de la poire française a été constaté au cours de la dernière décennie.

Alpes, Blue Whale peut promouvoir une stratégie de production multi-bassin. Si les variétés traditionnelles sont encore très présentes en Val de Loire et dans les Alpes, la stratégie de développement du verger s'appuie sur trois variétés, pour arriver à terme à un potentiel proche de 15 000 tonnes annuelles. Il faudra se contenter de 7 000 tonnes cette saison, dont 4 500 en provenance des Alpes et 2 250 de variétés « club », car il faut du temps pour relancer la machine et le Sud-Ouest commence à peine à replanter du poirier ! Nous avons déjà évoqué Angy's®, implantée strictement dans le Val de Loire et faisant l'objet de nouvelles plantations qui vont permettre de doubler la capacité de production. Cette variété est commercialisée exclusivement par le groupe Blue Whale. En revanche, les deux autres variétés concernées, Fred® et QTee®, sont développées conjointement, la première avec Fruits et Compagnie, la seconde avec Fruits et Compagnie et Le Verger de la Blottière, qui sont à la fois des opérateurs historiquement très impliqués dans la poire et aujourd'hui les plus attachés à ce que l'on peut qualifier de stratégie de reconquête du marché intérieur. Et la dynamique de Blue Whale sur QTee® et Fred® a encore été confortée par la toute récente alliance avec Superalp, qui demeurera une belle marque de terroir dans un cadre commercial élargi. « Nous ciblons le gustatif, la saisonnalité et la naturalité », résume Marc Peyres. « Nos clients nous demandent une poire affinée », observe Servane Jacquet, responsable commerciale poire chez Blue Whale/Superalp. « C'est une grande partie des attentes, mais pas une grande partie du marché », tempère-t-elle.

Se positionner sur tous les créneaux

Rappelons rapidement les grands fondamentaux de la poire française : une consommation annuelle de 300 000 tonnes environ, une production française qui en fournit à peine la moitié, selon les années, et donc une activité d'importation très dynamique en provenance de nos voisins du Benelux (Conférence principalement), d'Italie (Abate Fetel) et du Portugal (Rocha) et un peu d'hémisphère sud (Argentine, Chili, Afrique du Sud). On relèvera d'ailleurs que la poire italienne peut aller très loin en saison, de même que Rocha qui fait pratiquement le

Variété portugaise

Rocha la bien nommée !

Nous avons commencé à importer la Rocha du Portugal en 1991, suite au gel qui avait frappé la production française », se rappelle Éric Tastayre, fondateur d'Apifood. « Et s'il s'agit bien d'une poire d'entrée de gamme, nous avons aussi été les premiers à la conditionner en plateaux un rang sous notre marque Rochamine. » Rocha est disponible de mi-août à mi-juillet, voire fin juillet, soit environ onze mois par an, ce qui est assez unique dans l'univers de la poire et justifie son nom très évocateur, le fruit lui-même étant de texture croquante légèrement granuleuse et apprécié pour sa solidité en rayon ! Pour autant, les Portugais ont beaucoup investi sur les outils et les techniques de conservation pour conforter encore la maîtrise de la régularité du produit. Si le verger portugais est stabilisé, l'activité d'importation d'Apifood progresse régulièrement avec de nouveaux clients chaque année. Le cap des 2 000 tonnes annuelles est allégrement dépassé. Apifood débute la campagne avec les Guyot et Williams françaises et enchaîne début septembre avec une Rocha affinée. Éric Tastayre élargirait volontiers sa gamme à d'autres poires françaises.



tour du calendrier. « La conservation de la poire est un sujet complexe, très technique, spécifique à chaque variété », observe Bertrand Gassier, dirigeant de Fruits et Compagnie. « De très nombreux paramètres sont à prendre en considération, comme la date de récolte, la température lors de la mise au froid, le rythme de la descente en température et bien sûr en cours de stockage, ainsi que les taux d'O₂ et CO₂ spécifiques à chaque variété pour l'éventuelle atmosphère contrôlée. Nous aurons d'ailleurs beaucoup à apprendre en la matière pour les nouvelles variétés que nous développons. »

Concernant le développement de l'activité poire, le dirigeant a une stratégie très claire : « Nous priorisons le fondamental, qui est d'occuper le cœur de gamme avec une poire bonne et pratique à manger (c'est-à-dire un peu plus crunchy que les variétés historiques), pas trop sensible aux manipulations, productive et résistante au feu bactérien. » Avec cela, la poire française devra pouvoir se positionner sur tous les créneaux, du premium (avec des variétés gustatives mais fragiles, comme Doyenné du Comice), du cœur de gamme avec Williams (qui reste une formidable poire à tout faire, très recherchée des conserveries), QTee®, Fred®, mais il lui faudra aussi savoir se positionner sur le créneau premier prix, où la Rocha portugaise apporte avec régularité un rapport qualité/prix assez imbattable. Pour Bertrand Gassier, la montée de la production va mécaniquement

induire une disponibilité croissante de poires de petit calibre qui conviendront parfaitement pour construire une offre accessible, le plus souvent proposée en barquette d'1 kilo. « Naturellement, le prix de revient sera plus élevé que celui d'une Rocha, mais nous sommes prêts à jouer le match d'un premier prix français à un niveau tarifaire un peu plus relevé que celui de l'origine portugaise. » Fort de l'expérience du marché des fruits à noyau, Bertrand Gassier se dit convaincu de la possibilité de différencier et de valoriser ici l'origine France en jouant sur la vertu de la préférence

« La conservation de la poire est un sujet complexe, très technique. »

nationale. De même, il se dit prêt à répondre à toutes les demandes sur les profils d'emballage. Sur le plan agronomique, Fruits et Compagnie, qui développe son verger de poirier dans les Alpes, en Vallée du Rhône ainsi qu'en Languedoc-Provence se positionne en pionnier de l'option Zéro résidu (dans le cadre de Nouveaux Champs) et avance plus prudemment sur le terrain de la production biologique qui n'est pas dénuée d'aléas à long terme pour le verger. Pour 2020, Bertrand Gassier anticipe près de 3 000 tonnes de



Williams, 1000 de Louise Bonne, 500 de Comice et Conférence, et les tout débuts de QTee® et Fred®. Mais la montée de ces deux variétés devrait doubler l'offre en poires de la société d'ici huit ou neuf ans.

Vision stratégique confortée

Dirigeant du Verger de la Blottière, David Socheleau aborde la problématique agro-environnementale dans le cadre de la démarche Demain la terre, qui lui a permis d'avancer déjà très loin dans la gestion du verger et de son environnement. Acteur

La poire QTee®, récoltée en été, se conserve jusqu'à fin mars, ce qui nourrit de belles ambitions commerciales.

historique du marché de la poire, il voit sa vision stratégique confortée d'année en année : « Si l'exportation est et restera difficile, il y a une vraie place pour la poire française sur son marché intérieur, une valeur à conforter de saison en saison », notamment avec la résolution de la problématique de francisation de poires d'importations par quelques opérateurs. En attendant l'arrivée bientôt massive de QTee® dès fin août, Le Verger de la Blottière propose Williams de début septembre à fin décembre. La délicieuse mais fragile Comice est disponible jusqu'à fin mars, Conférence jusqu'à mi-mai sans adjonction d'auxiliaire de conservation. Comme les deux opérateurs déjà évoqués, David Socheleau projette le développement de son offre avec les nouvelles variétés et tout particulièrement QTee®, dont le verger est capable de produire 60 tonnes/ha en cinquième feuille, performance tout à fait remarquable en verger de poirier ! Mais ici, Conférence va encore durablement demeurer la variété dominante tant elle reste bien adaptée aux conditions agronomiques et aux attentes

du marché. D'ailleurs, les Conférences de petit calibre sont déjà référencées par certaines enseignes en alternative à la Rocha portugaise en entrée de gamme et sur des niveaux de prix sensiblement supérieurs. Si cette stratégie semble bien jouable auprès des enseignes, David Socheleau est plus réservé quant à la capacité des collectivités à assumer le surcoût de l'origine France. Comme ses confrères, le dirigeant anticipe une saison 2020/2021 très favorable en quantité et qualité. Pour Le Verger de la Blottière, cela devrait se traduire par 8000 tonnes commercialisées en attendant les 2000 tonnes supplémentaires que QTee® apportera dans un futur proche.

Nous avons évoqué ici trois opérateurs en pointe dans le renouvellement de l'offre française de poires, car investis sur les innovations dont les développements sont les plus engagés. D'autres programmes de création variétale pourraient déboucher prochainement sur des innovations intéressantes. La poire française n'en est très probablement qu'à l'aube de son renouvellement.

DEPUIS 50 ANS, NOUS CULTIVONS LE BON !

En choisissant les fruits Blue Whale, vous soutenez des producteurs français travaillant exclusivement en agriculture raisonnée dans des vergers éco-responsables. C'est fidéliser vos acheteurs en leur proposant des fruits sains, savoureux, et produits selon des techniques plus vertueuses pour l'environnement et les hommes.

BLUE-WHALE.COM



QTee

Angys



BlueWhale®