

## Positionnement

# Quelle place pour la pomme précoce ?

Premier fruit consommé par les Français, avec 16 kg par ménage et par an, la pomme française arrive dès la fin juillet sur des étals déjà bien occupés par les fruits d'été. Comment arrive-t-elle à trouver sa place et à gérer les accidents climatiques ? Quel avenir s'ouvre à elle ? Des questions cruciales auxquelles nous tentons de répondre. **CLAIRE BOUC**

**S**i, par le passé, la pomme précoce française a eu un peu de mal à trouver sa place du fait de stocks importants en provenance de l'hémisphère sud, ce n'est plus le cas aujourd'hui. « Depuis la crise économique de 2005, les flux de pommes en provenance de l'hémisphère sud sont gérés par des opérateurs européens, qui privilégient les pommes européennes. Le flux d'importation a également été freiné par la volonté croissante des Français de consommer local », explique Vincent Guérin, responsable des affaires économiques de l'ANPP (Association nationale pommes poires). De 175 000 tonnes de pommes importées en 2016/2017, on est ainsi passé à 126 000 tonnes en 2019/2020 (selon les Douanes françaises). Servant avant tout de jonction entre l'ancienne et la nouvelle récolte, la pomme précoce a aussi trouvé sa place à la faveur d'une consommation qui, contrairement à ce que l'on pourrait penser, reste importante en été. « 15 000 tonnes de pommes ont été achetées par les ménages de début juillet à mi-août 2020 et 20 000 tonnes entre le 10 août et le 6 septembre (panels Kantar). Ces chiffres montrent bien qu'on a besoin de pommes toute l'année », affirme Vincent Guérin. La pomme précoce sert aussi le marché de l'export, avec 10 300 tonnes exportées en juillet, 24 300 tonnes en août et 39 700 tonnes en septembre.

Destination le Moyen-Orient, l'Asie et l'Allemagne, même si cette dernière a considérablement réduit ses approvisionnements français au profit de l'Italie et des pays de l'Est. « Sa production locale étant par ailleurs de plus en plus importante, la France fait plutôt office de « bouche-trou », indique David Verdier, directeur de La Tour en Provence.

## Une carte à jouer

Face à la concurrence des fruits à noyau présents en masse sur les étals au cœur de l'été, la pomme précoce a une carte à jouer. « Les premières pommes arrivent fin juillet-début août selon les années, alors que les fruits d'été sont présents depuis deux mois déjà sur les étals. Leur arrivée apporte un renouveau dans le rayon, apprécié des distributeurs et des consommateurs », souligne Philippe Jean, directeur commercial de Cofruid'Oc, qui alimente chaque été le marché avec 800 tonnes de Reine des Reinettes et 1 500 à 2 000 tonnes de Gala. « La Reine des Reinettes est une variété très attendue des consommateurs, une pomme d'exception qui marque le démarrage de la nouvelle récolte et qui a toute sa place dans le rayon, même si les acheteurs restent frileux pour la mettre en avant. » Basé dans l'Hérault, l'opérateur la commercialise sous la marque Reine des Reinettes gourmande® qu'il partage avec Gerfruits et Le Verger de la Blottière, deux autres spécialistes basés dans le Val

de Loire. « Cofruid'Oc met en place le produit en août. Charge à eux ensuite de faire vivre la marque jusqu'en octobre. » Un positionnement stratégique pour une pomme de technicien qui coûte cher à produire avec des rendements faibles, un éclaircissage manuel et une récolte qui prennent beaucoup de temps, avec six à sept passages en vergers. Si Cofruid'Oc ne cherche pas à diversifier sa gamme de pommes précoces, il entend bien maintenir, voire en augmenter la production : « La rénovation de nos vergers de Gala nous a permis d'assurer de bonnes progressions ces cinq dernières années. Nous aimerions en faire autant avec ceux de Reine des Reinettes. »

## Des variétés adaptées aux changements climatiques

Alors que la campagne dernière s'est déroulée sans à-coups commercialement, avec des volumes corrects et une valorisation supérieure à la normale des trois dernières années, la campagne à venir s'annonce compliquée avec des pertes estimées à 30 %, dues au gel de ce printemps et à des épisodes de grêle localisés. « Heureusement, nous avons beaucoup de jeunes vergers qui devaient nous assurer 20 % de volumes en plus. Pour nous, la perte devrait donc se limiter à 15 % », précise François Mestre, codirigeant de Mesfruits, qui commercialise quatre variétés de pommes précoces : Elstar, Primrouge, Reine des Reinettes et Royal Gala. De son côté, La Tour en Provence, qui commercialise 200 tonnes d'Akane, 200 tonnes d'Elstar et 2 000 tonnes de Gala, est moins optimiste, estimant les pertes entre 40 et 50 %. Pour contrer les effets du gel figure pourtant un système qui fonctionne plutôt bien, l'aspersion. « Malheureusement, la moitié de nos producteurs n'en sont pas équipés, soit parce qu'ils se trouvent dans des zones historiquement non-gélives, soit parce que l'eau n'y est pas présente en



quantité suffisante pour installer un système d'aspersion. C'est le cas notamment dans les Bouches-du-Rhône », se désole David Verdier. Pour autant, malgré ces pertes de volumes, les opérateurs tablent sur un contexte commercial plutôt favorable, la dernière récolte de pommes n'ayant pas été très importante. « Le marché sera vide quand on arrivera avec nos pommes précoces. On espère compenser

notre terroir était l'un des premiers à arriver sur le marché avec la variété Gala. Aujourd'hui, le Sud-Ouest et la région de Cavailon arrivent aussi tôt que nous avec les clones de cette variété », continue Philippe Jean. Des jours de précocité gagnés, mais qui ont un prix, comme l'explique David Verdier : « Nous rencontrons de plus en plus de problèmes de coloration, de surmaturité et d'hétérogénéité des lots

**« Malgré les pertes de volume, les opérateurs tablent sur un contexte commercial plutôt favorable. »**

les pertes de volumes par le prix. Par ailleurs, les autres fruits ayant également été impactés par le gel, le marché devrait laisser de la place à la pomme. » Pour François Mestre, « ce sera aussi l'occasion d'alimenter les pays du nord de l'Europe, le temps que leurs productions se mettent en route ».

Reste que ces accidents climatiques, couplés au développement de clones de variétés se comportant différemment, modifient en profondeur les équilibres de production. « Autrefois,

de Gala qui subissent de très fortes chaleurs au moment de leur récolte. Cela nous pose de gros problèmes de stockage. On essaie de faire du tri au verger, afin d'écartier les fruits surmatures, qui dégagent plus d'éthylène et risquent de faire bouger les chambres, mais cela n'est pas toujours suffisant. Du coup, nous finissons la commercialisation des Gala produites dans le Sud-Est fin janvier, car nous savons qu'après nous aurons des soucis de conservation et nous basculons sur les productions du Sud-Ouest. » Les

clones de Gala ont en effet tendance à absorber la chaleur, ce qui rend très difficile leur récolte et leur mise au froid. Si cette dernière est trop brutale, la peau des pommes se marque de cavités marron. On appelle ce phénomène le « hot summer stress ». « La mise au froid doit se faire de façon progressive, mais cela est très technique. Nous avons aussi des doutes sur la capacité de conservation de ces pommes, compte tenu de leur prise de maturité à des périodes très chaudes », ajoute Philippe Jean.

De son côté, Mesfruits multiplie les essais afin de trouver des variétés adaptées aux changements climatiques et aux habitudes de consommation. « On aimerait trouver une pomme qui ne fleurisse pas trop tôt, qui colore, qui résiste à la chaleur et qui se récolte tôt », espère François Mestre. Cet hiver, l'opérateur a planté une dizaine d'hectares d'Inobi, une variété bicolore bio, qui sera récoltée fin août, après Gala. Adaptée au Sud-est, cette pomme, d'une belle couleur rouge, est résistante à la tavelure, donc adaptée à la culture bio. Le pomiculteur souhaite en effet développer son offre bio, qui représente déjà 15 % de ses volumes. ■

Les premières pommes arrivent fin juillet-début août.

## Stratégie

# D'importants défis à relever

Emmenée par deux AOP, « Muscat du Ventoux » et « Chasselas de Moissac », qui font du raisin de table français un produit de terroir et de tradition par excellence, la filière semble prête à se remettre en question et à innover pour assurer son avenir. **CLAIRE BOUC**

**L**e premier acte fort pris par la filière raisin réside en l'adoption d'un accord interprofessionnel « maturité » encadré par Interfel, définissant, sur dix variétés traditionnelles produites en France, un taux de sucre minimum pour leur commercialisation, allant de 13° Brix

pour la variété Cardinal à 16° Brix pour les variétés Chasselas, Muscat et Centennial. « Cet accord est essentiel, car il assure le déclenchement à maturité de la récolte de ce fruit non climactérique qu'est le raisin et garantit ainsi sa qualité gustative », explique Alexandra Lacoste, directrice de l'AOPN Raisin de table. Afin de déterminer si la qualité influe sur les actes

d'achat puis de réachat en début de saison, le CTIFL va réaliser cet été une enquête auprès d'acheteurs de raisin recrutés en situation réelle dans deux points de vente partenaires (un primeur et un hypermarché). « La mauvaise qualité en début de saison est un critère souvent dénoncé comme freinant l'acte de réachat, mais cela n'a jamais été mesuré. Cette étude devrait nous permettre de déterminer quelle est l'importance de la qualité dans le réachat » souligne Valentine Cottet, responsable du laboratoire d'évaluation sensorielle du CTIFL. En 2022, l'étude se poursuivra avec des mesures d'analyse sensorielle sur une gamme de différentes qualités de raisin.



© M. WAGNER

Du côté des certifications, HVE semble répondre aux attentes des producteurs de raisin de table. « 50 % de nos adhérents sont aujourd'hui certifiés. Ils ont compris l'intérêt de cette certification à l'approche globale, qui fait suite à des démarches initiées depuis de nombreuses années telles que la PFI », confie Alexandra Lacoste. Soucieux d'optimiser sa stratégie commerciale, le Syndicat de défense du Chasselas de Moissac a de son côté réalisé en 2020 une médiation au niveau national avec cinq enseignes de la grande distribution. « Celle-ci a permis d'initier un dialogue entre distributeurs et producteurs et de mesurer l'importance de la certification HVE. 40 % de nos producteurs sont certifiés aujourd'hui, contre 25 % l'année dernière », se félicite Régine Pax, animatrice du syndicat. Ce dernier travaille par ailleurs à la révision du cahier des charges de l'appellation, qui a besoin d'être adapté aux nouvelles conditions de production. « Il ne permet pas d'inclure les conduites culturales nouvelles, comme le T-bord, utilisées aujourd'hui et qui donnent plus de rendement. Nous devons le faire évoluer afin qu'il colle mieux à la réalité et aux besoins des jeunes producteurs. » Afin d'accompagner la commercialisation du raisin de table français, la filière va mettre en place cette année un logo « Raisin de France ». « Le coût de production du raisin français est plus élevé que celui d'autres origines, mais les producteurs se différencient par les qualités gustative et visuelle de leur raisin et par la certification HVE. Ce logo va permettre de le distinguer des raisins étrangers », précise Alexandra Lacoste.

## Trouver une variété apyrène résistante

Pour Marie-Ève Biargues, directrice du Cefel, centre d'expérimentation en fruits et légumes basé dans le Tarn-et-Garonne, « la variété devient un volet à part entière de la stratégie d'entreprise ». Si la France fait encore figure d'exception sur le marché mondial avec des espèces à pépins largement dominantes, les choses sont, semble-t-il, en train d'évoluer. Fin 2020, PRSO (Prune et raisin du Sud-Ouest) a lancé, en partenariat avec l'IFV (Institut français de la vigne et du vin) et le Cefel, la déclinaison dans le Sud-Ouest et sur dix ans d'un programme d'expérimentation national initié par l'AOPN Raisin de table en 2017. Son objectif : trouver une variété apyrène résistante au mildiou et à l'oïdium.

Les critères organoleptiques et commerciaux sont également étudiés. « La variété attendue est à gros grains, apyrène, savoureuse et colorée (noire, blanche ou rose). On nous demande aussi de travailler sur les aléas climatiques et notamment sur la protection contre la pluie avant la récolte pour limiter les attaques de botrytis et garder le raisin sur souche plus longtemps afin d'en assurer une meilleure conservation », décrit Marie-Ève Biargues.

## Du sur-mesure avec des réseaux spécialisés

Créé il y a une dizaine d'années, le groupement de producteurs Grains d'avenir a développé quatre nouvelles variétés dont il a l'exclusivité : Italia Ruby, un raisin à gros grains roses à pépins, croquant et juteux ; Regal Seedless, un raisin blanc apyrène proche du Centennial mais plus tardif ; Belair, un gros grain noir à pépins tardif ; et Serna Inta, un rose apyrène très gustatif. « L'année dernière, nous n'avons réalisé qu'une petite récolte d'Italia Ruby, car c'est un

## « La variété devient un volet à part entière de la stratégie d'entreprise. »

raisin gustatif mais très fragile. Il est malheureusement un peu sur la sellette. Le Belair a aussi été victime de grosses pluies juste avant la récolte, mais c'est un raisin qui est habituellement au rendez-vous chaque année et qui a toute sa place dans l'offre de raisin noir. Le Serna est une variété trop peu productive qui nécessite plusieurs passages pour sa récolte, mais il est reconnu pour son gustatif unique. Nous aimerions à minima en maintenir, voire en augmenter les volumes. Quant au Regal Seedless, il a obtenu de bons résultats l'année dernière pour sa première commercialisation. Les volumes seront fortement à la hausse dans les campagnes à venir. Si les observations que l'on a pu faire l'an dernier sur pieds, en tenue et en consommation, se confirment cette année, cette variété et ce club pourrait apporter un nouveau souffle à la filière », analyse Niels Saglibène, responsable commercial chez Boyer SAS qui, avec Apifood, s'occupe de la commercialisation des raisins Grains d'avenir. Le groupement, qui en a commercialisé 240 tonnes l'année dernière, table sur 400 tonnes cette année. De son côté, l'opérateur Mes grains de folie croit en un raisin sans pépin

« made in Provence ». En janvier 2020, il s'est lancé dans le raisin avec la reprise de l'une des plus anciennes exploitations bio de France, qui produit des variétés traditionnelles (Muscat, Lavallée, Cardinal, Danlas, Prima, Ora et Centennial). Il en a conservé 10 ha et a planté 20 de nouvelles variétés apyrènes blanches, noires et rubis, précoces (dès le 10 juillet), médiums et tardives (fin septembre, avec une forte capacité de stockage, d'un mois au frigo). « À l'heure actuelle, 90 % du raisin sans pépin consommé en France vient d'Italie et d'Espagne. Or nous sommes en capacité d'en produire en Provence : la région est adaptée, nous maîtrisons la culture bio et les variétés que nous avons sélectionnées sont performantes et gustatives. Nous ne cherchons pas à faire la course au gigantisme, mais plutôt à faire du sur-mesure avec des réseaux spécialisés qui croient en notre projet », souligne Hugo Mestre, à la tête de la structure. Particulièrement fragile, le raisin de table se trouve confronté à l'épineuse question de la fin des emballages

## Repères

- 45 000 tonnes de raisin de table récoltées par 3 200 producteurs sur 5 200 hectares
- Plus de 65 % de la production nationale réalisée en Provence



- **Muscat du Ventoux AOP :** 2 000 tonnes récoltées par 250 producteurs sur 660 ha



- **Chasselas de Moissac AOP :** 3 329 tonnes récoltées par 222 chassellatiers sur 444 ha