

# Organisation économique de la filière pommes et poires de table en Pays de la Loire

Situation et enjeux

**a**GRICULTURES  
& TERRITOIRES  
CHAMBRES D'AGRICULTURE  
PAYS DE LA LOIRE

TERRES d'**a**VENIR



Cette étude a été réalisée par Michel BLOURDE et Eliane MORET du Pôle Economie et Prospective des Chambres d'Agriculture des Pays de la Loire, avec l'appui d'un Comité de Pilotage réunissant des représentants de la filière et de la production, et sur la base d'entretiens avec une vingtaine d'acteurs économiques et institutionnels de la filière (voir liste en fin de document) que nous remercions tout particulièrement pour leur contribution.

# Sommaire

<b>Avant-propos</b> .....	<b>4</b>
<b>En synthèse</b> .....	<b>5</b>
<b>Première partie : Situation de la filière arboricole ligérienne et analyse des enjeux</b> .....	<b>6</b>
I. Le contexte : une stabilisation de la production nationale après plusieurs années de baisse .....	6
II. Les Pays de la Loire : deuxième région française de production de pommes de table .....	6
III. Les enjeux pour la filière arboricole ligérienne.....	8
<b>Deuxième partie : L'organisation économique de la filière ligérienne des pommes et des poires de table</b> .....	<b>9</b>
I. Les débouchés : trois marchés très complémentaires.....	9
II. La première mise en marché : un poids important de la production organisée .....	10
III. Le stade de gros : de plus en plus d'acteurs en réseaux .....	11
<b>ANNEXE : liste des personnes rencontrées en entretiens</b> .....	<b>13</b>

## Sigles utilisés :

- CTIFL : Centre Technique Interprofessionnel des Fruits et Légumes
- ANPP : Association Nationale Pommes Poires
- IDfel Val de Loire: Initiative Développement en Fruits et légumes
- MIN : Marché d'Intérêt National
- SRISE : Service Régional de l'Information Statistique et Economique

Cette analyse de l'organisation économique de la filière arboricole ligérienne (centrée sur les fruits à pépins) fait partie d'un travail plus large, engagé sur l'ensemble des filières du végétal spécialisé de la région, à la demande des élus de la Chambre régionale d'Agriculture.

L'objectif fixé était :

- d'identifier les acteurs et le fonctionnement de la filière régionale,
- d'analyser les enjeux pour les années à venir.

Ce travail a été réalisé :

- par le Pôle Economie et Prospective des Chambres d'Agriculture des Pays de la Loire,
- avec l'appui d'un Comité de Pilotage professionnel composé de représentants de la filière : IDfel Val de Loire, MIN d'Angers, Végépolys, producteurs et techniciens, présidé par Mr Bruno DUPONT, président de la Fédération Régionale des Producteurs de Fruits.

La réalisation de l'étude s'est principalement appuyée sur des entretiens menés auprès d'une vingtaine de professionnels appartenant aux différents maillons de la filière :

- des producteurs indépendants ou adhérents à des OP,
- en circuits courts ou en circuits longs,
- des responsables d'organisations de producteurs,
- des grossistes,
- ainsi que des représentants des structures professionnelles et techniques de la filière.

***Nous tenons à remercier tous les acteurs de la filière que nous avons rencontrés pour leur disponibilité et la richesse de leurs apports.***

Il a également été fait appel à des sources bibliographiques: études publiées par le CTIFL, l'ANPP, FranceAgriMer, la Chambre Régionale d'Agriculture du Centre (étude sur la filière arboricole réalisée en 2012 par Stéphanie COFFI DIT GLEIZE) ainsi qu'à des statistiques agricoles publiées par Agreste, et le service SRISE de la DRAAF des Pays de la Loire.

Avec 9 500 ha de vergers et 645 entreprises arboricoles, la région des Pays de la Loire se situe :

- au 6<sup>e</sup> rang national en termes de surfaces en vergers,
- au 2<sup>e</sup> rang français pour la production de pommes de table,
- et au 1<sup>er</sup> rang pour les petits fruits rouges (en 2011/2012).

**La production de fruits génère de nombreux emplois sur la région: près de 10 000 emplois directs sur les exploitations et dans les stations fruitières (tri, stockage et conditionnement des fruits).**

S'y ajoutent également de nombreux emplois dans le domaine de la mise en marché tout au long de la filière (expédition, gros, distribution), ainsi que dans les structures professionnelles et institutionnelles tournées vers la production fruitière: sélection, recherche, expérimentation, écoles supérieures et organismes d'appui spécialisés dans le végétal.

Parmi les fruits produits en Pays de la Loire, la filière pommes et poires de table prédomine nettement, puisqu'elle représente 73 % des surfaces et 88 % des volumes de fruits

ligériens. Elle est présente chez 417 producteurs (détenant plus de 1 ha de verger en 2010).

C'est une filière largement tournée vers l'extérieur :

- plus de 80 % de la production régionale est expédiée en dehors de la région selon nos estimations,
- et l'exportation représente 40 % des débouchés, dont 10 % vers le grand export (hors UE) aujourd'hui en pleine expansion, alors que la consommation française connaît une baisse tendancielle.

Dans les années à venir, les défis à relever par la filière portent sur des enjeux commerciaux, techniques, économiques, et humains :

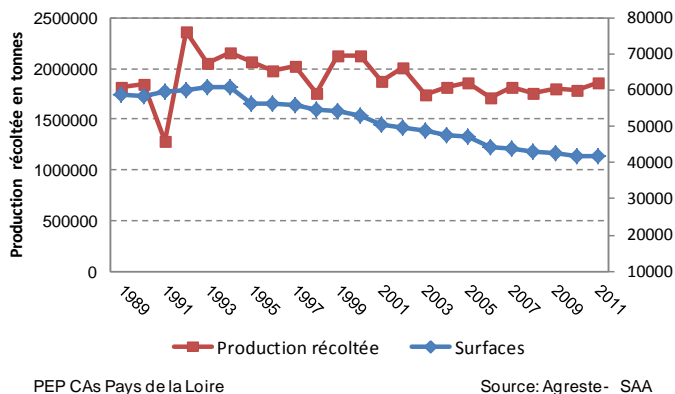
- le renforcement des débouchés sur pays tiers,
- le développement des synergies entre acteurs commerciaux,
- le renouvellement des actifs sur les exploitations,
- l'amélioration de la compétitivité sur les exploitations et en stations,
- ainsi que la poursuite des adaptations aux exigences environnementales.



# Première partie : Situation de la filière arboricole ligérienne et analyse des enjeux

## I. Le contexte : une stabilisation de la production nationale après plusieurs années de baisse

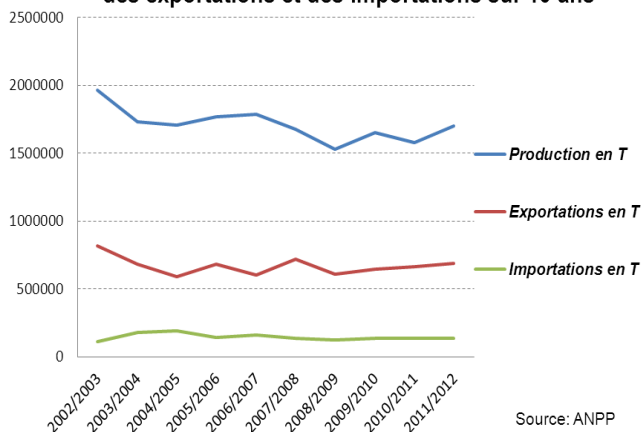
Evolution du verger de pommes de table et de la production en France



Depuis le début des années 2000, la France a perdu 21 % de ses surfaces en pommiers, et cette baisse atteint 25 % en Pays de la Loire. La forte augmentation de la productivité des vergers a néanmoins permis à la région de maintenir sa part de marché au sein de la production française (18 % des tonnages), et de limiter la baisse des volumes produits à 14 %.

Les causes du repli de la production de pommes se situent à plusieurs niveaux : une production européenne devenue excédentaire dans les années 90, une crise en 2005 consécutive à une mauvaise gestion des importations en provenance de l'hémisphère sud, une perte de compétitivité vis-à-vis de concurrents mieux organisés (Italie, USA) et une baisse tendancielle de la consommation nationale et européenne au profit d'autres fruits ou desserts.

Pomme de table : évolution de la production, des exportations et des importations sur 10 ans



Depuis le début des années 1990, la France est passé du 3<sup>e</sup> au 6<sup>e</sup> rang mondial en termes d'exportations derrière la Chine, l'Italie, le Chili, les USA, et la Pologne, mais les volumes d'exportation français se sont stabilisés depuis 2003 grâce au développement

de nouveaux débouchés vers l'Algérie, la Russie et le Moyen Orient.

En ce qui concerne la poire de table, la France est très déficitaire et les surfaces ont diminué de moitié depuis 2000. Les Pays de la Loire pèsent peu au sein de la production française (6,9 % des volumes).

Les principales contraintes auxquelles est confrontée la filière des fruits à pépins aujourd'hui portent sur :

- la volatilité des marchés,
- les distorsions de concurrence au sein de l'UE au niveau du coût de la main d'œuvre et des règles environnementales,
- la forte concentration des acheteurs (GMS, industrie), alors qu'il existe encore une forte atomisation des acteurs de la première mise en marché, même si des leaders commencent à émerger,
- des difficultés de maîtrise de la communication vers les médias,
- et des inquiétudes sur le renouvellement des actifs au niveau des vergers.

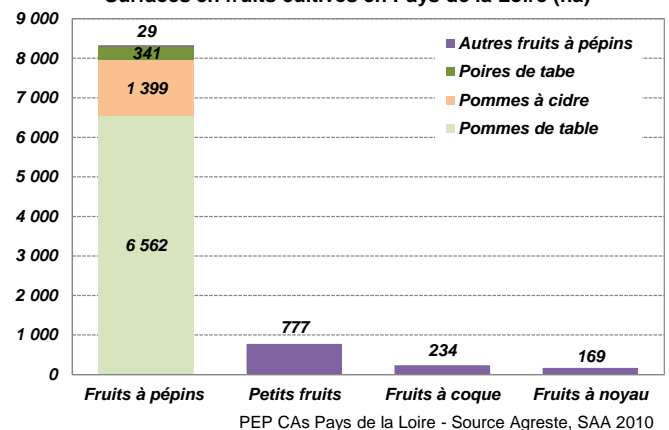
Les acteurs de la filière sont néanmoins optimistes au regard des opportunités à saisir sur le marché mondial, mais ils soulignent la nécessité d'une bonne organisation commerciale pour répondre à cette demande.

## II. Les Pays de la Loire : deuxième région française de production de pommes de table

Avec 317 000 tonnes de pommes de table produites en 2011, les Pays de la Loire arrivent en deuxième position française, derrière la région PACA (Provence Alpes Côtes d'Azur), et avant Midi Pyrénées.

La pomme de table est la première production fruitière régionale devant la pomme à cidre (40 000 tonnes) et la poire de table (11 000 tonnes).

Surfaces en fruits cultivés en Pays de la Loire (ha)



## Les exploitations arboricoles ligériennes\*

En 2010, 645 exploitations ligériennes détiennent plus de 1 ha de verger, tous fruits confondus (source : RA), avec une surface moyenne de 15 ha de verger par exploitation.

La production fruitière est majoritairement située dans la Vallée du Loir (Sud Sarthe, et nord du Maine-et-Loire) ainsi que dans la région des Mauges et du Segréen.

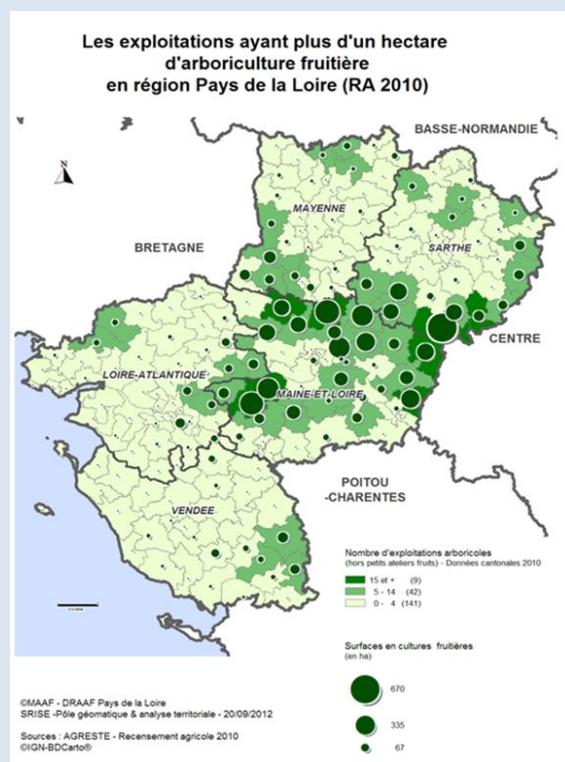
60 % du verger est présent chez des arboriculteurs spécialisés, parmi lesquels 42 exploitations détiennent un verger de plus de 50 ha.

L'arboriculture régionale emploie directement (sur les vergers et en station fruitière) près de 10 000 actifs en équivalent temps plein (auxquels il convient d'ajouter les emplois induits au niveau de la distribution, la sélection, la recherche, la formation et le conseil).

Cette arboriculture est aujourd'hui confrontée au défi du renouvellement des actifs : plus de la moitié des exploitations (53 %) comptent un exploitant de plus de 50 ans en 2010, et seules 40 % déclarent connaître leur successeur. La population des salariés d'exploitation va également connaître de nombreux départs. Selon une récente étude de l'AREFA, la filière aura besoin de recruter 72 salariés par an à l'horizon 2020 pour faire face à ces départs en retraite.

Au niveau économique, les résultats sont très contrastés. Selon l'Observatoire national des exploitations fruitières, qui suit 90 producteurs de pommes spécialisés, dont plus de 50 sont localisés en Maine-et-Loire, 2/3 d'entre eux sont dans une logique de développement ou de croissance dynamique, mais 26 % sont considérés dans une situation de déclin.

\*Pour en savoir plus : voir la typologie des exploitations fruitières des Pays de la Loire coréalisée par les Chambres d'Agriculture des Pays de la Loire et le SRISE de la DRAAF des Pays de la Loire



## Des atouts pédoclimatiques et un savoir-faire technique et commercial

L'arboriculture fruitière ligérienne bénéficie de nombreux atouts :

- Des conditions de production favorables, avec un choix variétal assez large,
- Une forte présence des variétés « club », source de valeur ajoutée (les clubs regroupent des producteurs adhérents, et imposent un cahier des charges spécifique; la commercialisation est assurée uniquement par des metteurs en marché agréés),
- Des résultats techniques au « top niveau » en termes de qualité, avec des cahiers des charges très exigeants sur le plan sanitaire et environnemental (la production raisonnée devient aujourd'hui la norme chez les producteurs organisés),
- La présence de leaders commerciaux de dimension nationale (toutefois jugée encore insuffisante),
- La proximité du marché anglais (qui devient néanmoins un marché de plus en plus difficile),
- Un environnement technique et institutionnel très présent.

## Des axes d'amélioration identifiés par les acteurs

**Au niveau de la production**, les principaux axes d'amélioration concernent le renouvellement et la modernisation des vergers et des stations, la formation, la compétitivité...

- Le vieillissement des producteurs, et les incertitudes quant à leur renouvellement sont sources de fortes inquiétudes fortes.
- Les vergers sont eux-mêmes insuffisamment renouvelés (5 à 10 % à réimplanter chaque année) en lien avec des problèmes de trésorerie,
- Les stations de stockage - conditionnement sont nombreuses et pas assez rationalisées (optimum à 10 000 t selon certains interlocuteurs) : « il faudrait mutualiser les équipements pour investir plus sur les vergers »,
- La région est désavantagée vis-à-vis du Sud-Ouest par le murissement plus tardif des fruits, des rendements moindres, et des risques de grêle plus importants (d'où l'élargissement des zones d'activité de certaines OP vers d'autres régions),
- L'absence de structures de formation spécialisées en arboriculture sur la région, est également regrettée.

**Au niveau de la filière**, les principaux défis identifiés par les acteurs portent sur les débouchés et l'organisation économique et commerciale, sur la base des constats suivants :

- Une forte dépendance régionale (et nationale) vis-à-vis de l'export européen, qui est un débouché de plus en plus concurrencé,
- Un trop grand nombre d'opérateurs commerciaux, et un manque de synergie ou de leader,
- Un problème d'attractivité des métiers de l'arboriculture, du fait notamment d'une image négative liée aux arrachages et aux dépôts de bilan consécutifs à plusieurs périodes de crise,
- Une communication insuffisante sur la filière et sur l'activité arboricole du Val de Loire (points de vue divergents sur ce sujet, certains privilégiant plutôt des politiques de marques),
- Une offre excédentaire en circuit court, avec une concurrence croissante entre opérateurs, qui pèse sur les prix.

### **Des opportunités à saisir sur le marché international**

Les acteurs de la filière sont néanmoins optimistes sur l'avenir de l'arboriculture ligérienne car ils estiment que la région est à même de saisir des opportunités sur les marchés du grand export.

- La demande progresse en effet fortement chez les classes moyennes des pays émergents,
- Elle est diversifiée selon les pays (variétés et catégories de pommes), ce qui permet de sécuriser les débouchés,
- Et l'offre s'organise progressivement au plan national pour saisir ces marchés : émergence de leaders commerciaux, et progression du partenariat entre acteurs commerciaux.

Le marché intérieur, bien que très concurrentiel, n'est néanmoins pas à négliger.

- L'origine France est en effet recherchée par les clients,
- Le marché de la RHD progresse, et la pomme est un produit plébiscité en restauration scolaire,
- Le marché de la compote est en croissance.

Mais plusieurs interlocuteurs soulignent que, pour que ces marchés restent économiquement intéressants, il faut renforcer le pouvoir de négociation du maillon production (en particulier vis-à-vis des GMS).

### **III. Les enjeux pour la filière arboricole ligérienne**

Pour maintenir la dynamique actuelle de la filière arboricole ligérienne, un certain nombre de conditions sont à réunir.

- **Assurer la transmission des outils de production**, confrontés au vieillissement des chefs d'exploitation.

Au vu des entretiens réalisés, le renouvellement sera différent selon le profil des exploitations, avec en particulier des difficultés plus fortes pour les petites et moyennes structures non spécialisées. D'une façon générale, l'importance des capitaux à reprendre nécessite une transmission progressive à préparer très en amont. L'idée de mettre en place un observatoire de la transmission- installation en arboriculture fruitière a été évoquée.

- **Améliorer la rentabilité des vergers** : cela passe notamment par la poursuite des investissements, en particulier la rénovation variétale, et par l'amélioration de la productivité, sans compromettre la qualité.

Des attentes en matière de références technico économiques ont été exprimées. Certains estiment que les investissements en commun d'outils de stockage et de conditionnement sont à renforcer (voir point suivant) afin de réaliser des économies d'échelle et de centrer les investissements des exploitations sur les vergers et sur les aspects commerciaux.

- **Rationaliser les stations fruitières**,

- en préservant des outils de petite dimension adaptés au marché national (qui exige une bonne réactivité),
- et en augmentant le nombre d'outils de plus grande dimension permettant de répondre à la demande « grand export » (lots homogènes de grande taille, de qualité régulière, et répondant à des exigences sanitaires fortes).

- **Renforcer les synergies commerciales** au niveau régional et national (partenariat ou concentration des acteurs, communication sous une marque commune, avec un cahier des charges commun...) pour peser face à des concurrents très bien organisés (Italie, USA).

- **Maîtriser et organiser le développement des circuits courts.**

La concurrence croissante entre les opérateurs au niveau de ces circuits conduit parfois à des prix bradés. La réalisation d'études de marché préalables est à encourager ainsi qu'une sensibilisation des producteurs à la connaissance de leur prix de revient.

La mise en œuvre de ces actions nécessitera une mobilisation de tous les acteurs de la filière, un appui des collectivités, notamment en termes de communication et de soutien à l'exportation, ainsi que des orientations politiques au plan national et communautaire relatives aux distorsions de concurrence intra européenne.



## Deuxième partie : L'organisation économique de la filière ligérienne des pommes et des poires de table

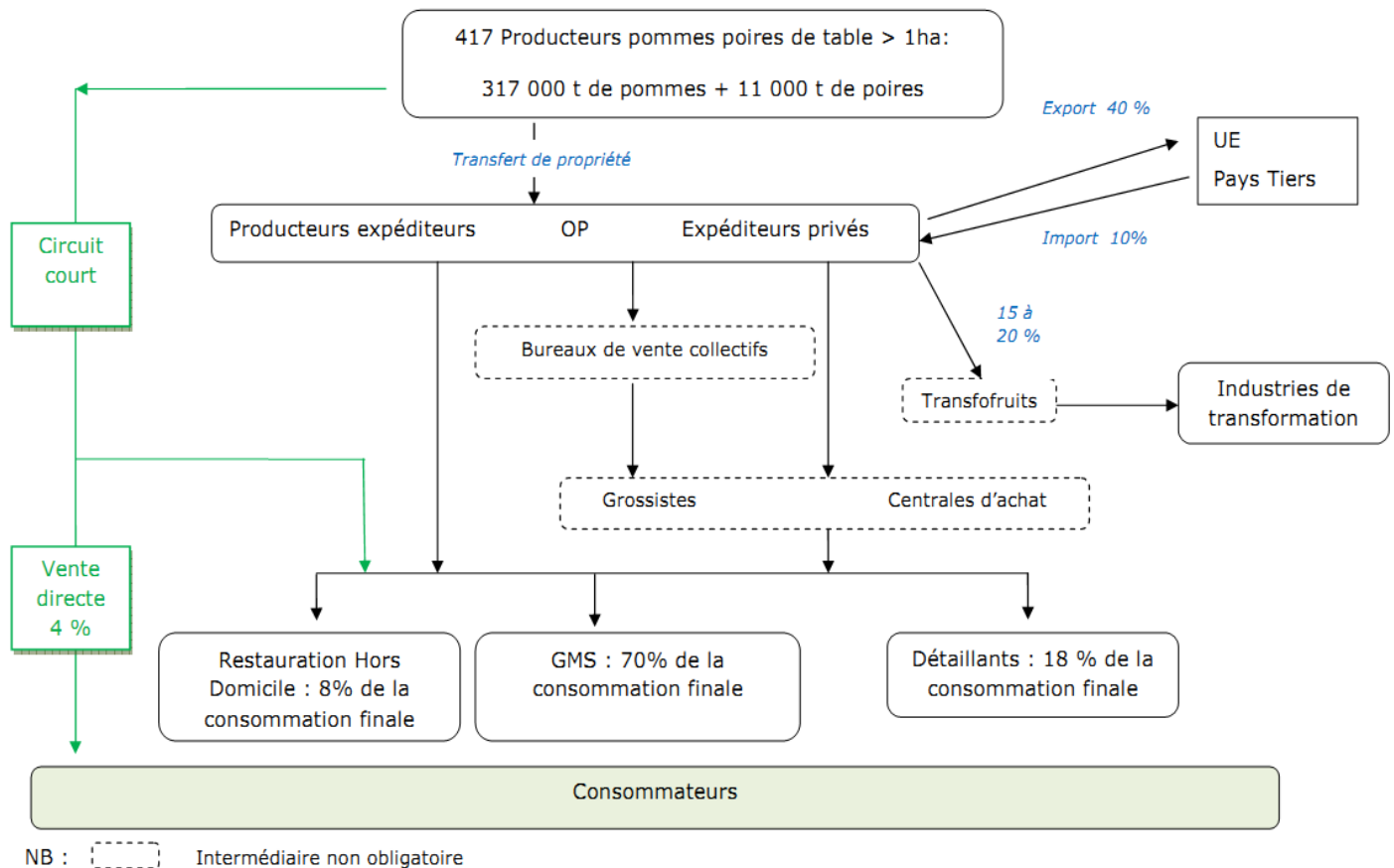
Le schéma qui suit présente de façon synthétique :

- Les débouchés de la production régionale de pommes et de poires de table au niveau géographique et par circuit de distribution
- Les relations entre les acteurs des différents maillons de la filière : première mise en marché, stade de gros et distribution

- Ainsi que les flux commerciaux

L'analyse des différents maillons de la filière est développée dans la suite du document.

### Schéma d'organisation de la filière pommes – poires de table en Pays de la Loire



Il est à noter que les limites entre les différents métiers de la filière sont de moins en moins étanches, avec par exemple l'évolution d'un certain nombre d'OP vers une activité de gros ou de distribution, celle des producteurs vers l'expédition et des grossistes vers le détail.

### I. Les débouchés : trois marchés très complémentaires

La production régionale de fruits à pépins est commercialisée pour 40 % vers l'exportation, 15 à 20 % vers la transformation (jus et compote), et 40 à 45 % en frais sur le marché intérieur.

**A l'export**, la première destination est l'Union Européenne (principaux clients: Royaume Uni, Espagne, Pays Bas, Allemagne). La concurrence sur ces marchés provient principalement de l'Italie et de la Pologne.

Les pays hors UE (destination « grand export ») pèsent aujourd'hui pour moins de 10 % dans les débouchés, mais il s'agit de marchés très porteurs (en particulier l'Asie, la Russie, le Moyen Orient, l'Afrique du Sud ...).

L'importation représente quant à elle environ 10 % des volumes commercialisés par les structures de 1<sup>re</sup> mise en marché. Ce sont principalement des importations de contre saison, originaires d'Amérique du Sud ou de Nouvelle Zélande, de plus en plus souvent contrôlées par les Organisations de producteurs et par les producteurs expéditeurs.

**Le marché de la transformation** est un débouché stratégique pour les ajustements en quantité et

qualité. Il reçoit les fruits qui ne répondent pas aux critères demandés pour le marché du frais, ou qui sont abimés.

En Val de Loire, 80 % des fruits destinés à la transformation transitent par la SICA Transfofruits. Créée en 1975 par des groupements de producteurs, cette structure de dimension nationale intervient principalement sur le Nord de la Loire. Ses débouchés sont : la compote à 85 %, le jus concentré : 12 %, les pommes à peler : 2 à 3 %.

Les autres débouchés vers l'industrie sont des entreprises privées qui fabriquent des tartes, des

produits sous vide, des jus... (Ex. : Flash fruit et Pomone en Maine-et-Loire).

**Le débouché sur le marché intérieur** est très variable d'un opérateur à l'autre (30 à 100 % des volumes).

Certains opérateurs estiment que c'est le marché le plus rémunérateur ; mais les points de vue divergent sur ce sujet car le marché export tire mieux les prix aujourd'hui, alors que le marché national est plus atomisé et plus désorganisé. La concurrence étrangère y est faible, mais la concurrence interne s'accroît entre les opérateurs (OP et producteurs négociants notamment).

### Les circuits de distribution: prédominance des GMS

Sur le marché national, les débouchés en frais pour les pommes et les poires se répartissent entre :

- les GMS pour 70 % de la consommation finale,
- les détaillants (primeurs et marchés) pour 18 %,
- la restauration hors domicile : 8 %,
- et la vente directe aux consommateurs: 4 % environ (la pomme étant l'un des fruits les plus achetés en direct aux producteurs).

Les GMS s'approvisionnent principalement auprès de leurs centrales d'achat, mais elles peuvent également réaliser des achats complémentaires en direct (de 0 à 10 % pour les enseignes intégrées; de 20 à 30 % pour les enseignes indépendantes comme Leclerc ou système U).

Les détaillants s'approvisionnent essentiellement sur les MIN, qui sont un maillon indispensable de regroupement et de mise à disposition de l'offre pour cette clientèle de proximité.



La restauration hors domicile se fournit surtout auprès des grossistes en réseaux : Pomona, Hexagro, Creno.

Quant à la vente directe aux consommateurs, c'est un circuit en développement, mais de plus en plus concurrentiel, avec parfois des prix cassés car l'offre excède la demande dans certaines régions côtières et périurbaines.

## II. La première mise en marché : un poids important de la production organisée

Plus de 80 % de la production ligérienne de pommes est commercialisée par des OP, mais les acteurs commerciaux sont nombreux et l'offre est encore très atomisée (tout comme au plan national).

Le bassin de production du Val de Loire regroupe les régions Centre et Pays de la Loire. 17 organisations de producteurs de fruits interviennent sur le bassin (généralement sur plusieurs départements), dont 2 ayant leur siège en Poitou Charentes (avec des adhérents en Vendée).

**La production organisée est très présente en Pays de la Loire** : les OP y assurent 82 % de la commercialisation des pommes de table (moyenne française : 69 %) et 44 % de celle des poires (idem moyenne française). La proportion est moindre en région Centre : respectivement 55 % et 23 % (source : dernière enquête structures DRAAF - 2007).

Si l'on excepte les 2 OP situées dans les Deux-Sèvres, les 15 OP fruits qui interviennent sur le bassin Val de Loire (voir tableau) commercialisent 265 000 à 290 000 tonnes de fruits selon les années (sur un total produit de 450 000 tonnes sur les deux régions Pays de la Loire et Centre).

Ces OP comptent généralement entre 5 et 15 adhérents (à l'exception de la coopérative Les Vergers d'Anjou qui en compte 120 en intégrant les producteurs de petits fruits rouges).

Elles traitent des tonnages de fruits compris entre 5 000 et 35 000 tonnes, qui sont commercialisés via des bureaux commerciaux intégrés à l'OP, ou filialisés (parfois entre plusieurs structures).

Les emplois salariés varient fortement entre les OP selon qu'elles gèrent ou non une station fruitière en direct, et en fonction de leur organisation commerciale: de 2 ou 3 salariés (responsable administratif, responsable qualité...), jusqu'à 10 ou 30 personnes.

Les OP Fruits à pépins en Val de Loire (hors 79)	Statut	Localisation	Tonnage pommes et poires
<b>5 Coopératives regroupées au sein de l'union Coopérative BVL</b> - Vergers d'Anjou - Reinettes Fruitière - CAFPAS - La Martinoise - Les Fruits du Berry	SCA SCA SCA SCA SCA	49 - St Sylvain d'Anjou 49 - Parçay les Pins 49 - Allonnes 18 - St Georges/Moulon 18 - Les Aix d'Angillon	75 à 80 000 t
<b>Autres OP</b> - Scafla - Natur'pom - SCA Maine Anjou Touraine - Fruits du Loir - Renaissance - Mauges Loire Fruits - Val dipom - Pomanjou - Pom'Évasion - Orius	SCA SCA SCA SARL SAS SARL SAS SICA SARL SARL	44 - Carquefou 37 - St Aubin Le Dépeint 72 - St Germain d'Arcé 72 - Chenu 72 - Chenu 49 - St Georges des Gardes 49 - Angers 49 - Angers 49 - Angers 45 - Bonny sur Loire	190 000 à 210 000 t
Total : 15 organisations de producteurs			265 000 à 290 000 t

**Les producteurs indépendants** ont des profils très divers, allant du petit producteur en vente directe sur 2 à 3 ha, au producteur expéditeur qui détient 100 ha de verger ou plus. Leurs débouchés sont tout aussi variés : vente aux particuliers, chez des détaillants, à des centrales d'achat, ou dans leur propre réseau de magasins.

**Les opérateurs commerciaux (bureaux de vente)** présents en Pays de la Loire sont majoritairement adossés à une organisation de producteurs et exercent également une activité de négoce.

Parmi les principaux, on peut citer la SAS BVL qui assure la commercialisation pour l'Union de Coopérative du même nom, Pomanjou International, la SICA Gerfruit (qui commercialise la production de l'OP Fruits du Loir), Valdiloire (qui commercialise pour l'OP Val dipom), Les Vergers de la Blottière (adossés à l'OP Mauges Loire Fruits)...

Les négociants purs, non adossés à une OP, sont rares en Pays de la Loire.

Des bureaux plus spécialisés interviennent également pour plusieurs OP, ou pour des producteurs indépendants, sur des marchés spécifiques comme Select Fruit (49) orienté vers le Royaume Uni, ou Harmonie (basé à Toulouse) tourné vers le grand export.

Les partenariats entre bureaux de vente se développent (en région ou hors région), notamment pour commercialiser à l'export, ou mettre en place des actions de communication communes.

Au-delà des partenariats, des structures de dimension nationale se développent également :

- la coopérative Blue Whale (basée à Montauban) est numéro 1 avec un volume de pommes et de

poires commercialisées de 160 000 tonnes ; Valdiloire (bureau de vente basé à Nantes, partenaire de l'OP Val dipom) en est une filiale,

- la Holding Groupe Pomanjou arrive en 2<sup>e</sup> position ; elle regroupe les structures Pomanjou international (49), Pominter (basé dans le Sud-Ouest) et Cardell (Sud Est) et traite un volume de 100 à 110 000 tonnes.

*L'atomisation des structures de vente, fréquemment regrettée par les acteurs de la filière, est ainsi en train d'évoluer sous l'effet de ces nouveaux partenariats et regroupements.*

### III. Le stade de gros : de plus en plus d'acteurs en réseaux

La fonction de gros est assurée par les grossistes et les centrales d'achat de la grande distribution (le fonctionnement de ces dernières est évoqué dans l'encadré sur les circuits de distribution et ne sera pas repris ici).

- Les grossistes de la région exercent leur activité :
- sur les marchés de gros de la région (MIN d'Angers, de Nantes, de Vivy), ou hors marché,
  - en tant qu'indépendants ou en réseau.

Une part importante de la production régionale est orientée vers Rungis et vers des grossistes hors région ou étrangers.

Le débouché local reste proportionnellement limité, compte tenu du poids de la production régionale comparée à la consommation locale (consommation théorique estimée à 54 000 tonnes soit 17 % de la production régionale totale).

- Le MIN d'Angers traite 23 000 t de fruits et légumes dont 800 à 900 t de pommes. Le MIN de

Vivy, situé au sud du Maine-et-Loire est quant à lui un MIN de production et d'expédition, essentiellement tourné vers la production légumière.

- L'activité légumière est prédominante sur le MIN de Nantes, mais certains acteurs interviennent dans la filière pommes tels que le groupe Marais et le groupe Lesaint pour ne citer que les principaux.

Depuis une dizaine d'années, les grossistes sur MIN ont vu leur nombre fortement diminuer. Ils se concentrent, et leurs métiers évoluent vers le développement des livraisons et des activités de services aux dépens de l'approvisionnement sur

place. Ils sont confrontés à une concurrence croissante du e-commerce et des circuits courts, ainsi qu'à la montée en puissance de l'activité commerciale des OP.

Les grossistes indépendants sont de plus en plus souvent organisés en réseau, au sein de structures collectives telles que Créno, Pomona, Hexagro, qui travaillent essentiellement avec la restauration hors domicile et assurent les livraisons aux clients.

Ces réseaux sont bien implantés sur la région, avec une activité qui va au-delà des fruits et légumes, vers un ensemble de produits frais.

### **Zoom sur la filière biologique régionale: un marché attractif mais étroit**

Les Pays de la Loire comptent 570 ha de fruits bio (ou en conversion) répartis sur 140 exploitations, soit une surface moyenne de 4,1 ha par verger dont 2,5 ha de pommes de table en moyenne (source : Observatoire Régional de l'Agriculture Biologique 2010).

Selon les acteurs enquêtés, les fruits biologiques voient leur demande progresser quel que soit le circuit de distribution : GMS, RHD, magasins spécialisés. La part de pommes biologiques dans la consommation totale de pommes des ménages s'établit à près de 5 % (alors que tous produits confondus, la moyenne est de 3 %).

La concurrence étrangère est faible sur ces produits car il y a une bonne identification de l'origine nationale. C'est néanmoins un marché étroit et certains opérateurs craignent à terme l'arrivée de nouveaux acteurs étrangers, avec une stratégie offensive (ex : Italie).

Une part assez importante de la production (20 à 30 %) est transformée localement (nombreuses petites unités, plus trois unités plus importantes et spécialisées).

**En terme d'organisation de la production**, il n'existe pas d'OP 100 % bio. Les producteurs de la région ont créé une structure associative: Bioloire Océan, qui regroupe 60 producteurs de fruits et légumes. L'association a un rôle de regroupement, et d'organisation commune de l'offre, avec un débouché majoritairement en gros vers des plateformes commerciales et des grossistes spécialisés.

La région compte également des entreprises indépendantes, tels que les Coteaux Nantais (producteur, négociant, expéditeur et transformateur), et des producteurs en vente directe. Certaines OP commencent également à intégrer dans leur offre une gamme de production biologique.

Les conversions sont en augmentation, avec des profils variés : installation en bio, conversion totale ou partielle d'un verger en place, parfois pour faciliter la transmission. La recherche préalable de débouchés est parfois insuffisante ce qui peut contribuer à casser les prix sur certains marchés.

**Les membres du Comité de Pilotage sont signalés par un astérisque \***

## 1. Organisations professionnelles et techniques

- ANPP : Mr Vincent GUERIN, responsable économie
- CTIFL: Mme Claude COUREAU, responsable des programmes expérimentaux de la station de la Morinière
- IDFEL : Mr Hugues DECROMBECQUE\*, directeur, Mme Karine OSWALD-POULET, chargée de l'appui réglementaire
- FRPF : Mr Bruno DUPONT\*, président
- FDPF: Mr Charlie GAUTIER (72), Mr Gérard PLACIER (44), Mr GUILLONNEAU\* (85)
- JA: Mr Gaëtan LUZET (44)
- MIN Angers : Mr Jacques MARY\*, Directeur
- VEGEPOLYS: Mme Morgane YVERGNIAUX\*, responsable du volet compétitivité
- Techniciens en arboriculture: GDAF : Mr Bruno TEMPRANO, CA 85 : Mr Nicolas BOURIEAU

## 2. Organisations économiques

### ➤ **OP et bureaux commerciaux :**

- Union de Coopératives BVL : Mr Albert RICHARD, président et Mr Bernard BAGAULT, Directeur
- Coopérative les Vergers d'Anjou : Mr Louis Luc BELLARD, Président
- SCAFLA : Mr Yannick HESLOUIN, Directeur
- Coopérative La ReINETTE fruitière : Mr Michel ALCHIE, Directeur
- OP Pom'Evasion : Mr Olivier MAUGEAIS, Directeur
- OP Pom'Anjou : Mr Gilles DE PUINEUF, Président
- OP Val dipom : Mme PLINGA, responsable commerciale
- Sica TRANSFOFRUITS : Mme Béatrice CROCHEMORE, Directrice
- Sica GERFRUIT : Mr Benoît CARREAU - responsable commercial

### ➤ **Grossistes**

- GATE PRIMEURS SA: Mr GATE, Directeur
- PALMER-FRUITES SARL : Mr GOHARD, Directeur
- Pomona Terre-azur: Mr BONNEAU, Directeur

### ➤ **Autres entreprises:**

- SNC Les Coteaux Nantais: Mr Michel DELHOMMEAU
- SNC Vergers de la Blottière : Mr David SOCHELEAU
- SARL Vergers des Mauges : Mr Pascal PINEAU,
- SARL Vergers du Bocage : Mr Daniel AUBINEAU, ancien PDG



Avec la contribution financière  
du compte d'affectation spéciale  
«développement agricole et rural»

**Réalisation :** Clémentine LIBEER

**Contacts Pôle Economie et Prospective des Chambres d'agriculture des Pays de la Loire :**

Pierre-Yves AMPROU Tél. 02 41 18 60 60  
Christine GOSCIANSKI Tél. 02 41 18 60 57  
Michel BLOURDE Tél. 02 41 96 75 05  
Gilles LE MAIGNAN Tél. 02 53 46 61 70  
Eliane MORET Tél. 02 43 67 37 09  
Pascale LABZAE Tél. 02 43 29 24 28

Mail : [pierre-yves.amprou@pl.chambagri.fr](mailto:pierre-yves.amprou@pl.chambagri.fr) (Angers – La R/Y)  
Mail : [christine.goscianski@pl.chambagri.fr](mailto:christine.goscianski@pl.chambagri.fr) (Angers)  
Mail : [michel.blourde@maine-et-loire.chambagri.fr](mailto:michel.blourde@maine-et-loire.chambagri.fr) (Angers)  
Mail : [gilles.lemaignan@loire-atlantique.chambagri.fr](mailto:gilles.lemaignan@loire-atlantique.chambagri.fr) (Nantes)  
Mail : [eliane.moret@mayenne.chambagri.fr](mailto:eliane.moret@mayenne.chambagri.fr) (Laval)  
Mail : [pascale.labzae@sarthe.chambagri.fr](mailto:pascale.labzae@sarthe.chambagri.fr) (Le Mans)