TÉMOIGNAGE

BlueWhale®

7 millions d'euros générés en Afrique avec le soutien de la Team France Export.

Derrière la baleine bleue qui orne ses fruits, il y a une histoire de cinquante ans d'export aux quatre coins du monde, et la passion de 300 fruiticulteurs réunis en groupement qui ont développé des marques et variétés aussi connues que Blue Whale ou Pink Lady. Blue Whale, c'est le premier exportateur de pommes en France et un leader international grâce à sa présence sur plus de 80 pays : Marc Peyres, en poste depuis 1992, raconte cette ambition du « monde pour horizon » et ses projets en Afrique, soutenus par Business France et la Team France Export.

Marc PEYRES
Directeur Commercial et Marketing Export
BLUE WHALE

L'EXPORT, C'EST UN PEU LA RAISON D'ÊTRE DE BLUE WHALE…

Si on en revient aux origines, en 1979, c'est même le grand export qui a lancé la marque. A l'époque, l'Europe est le terrain de jeu des fruiticulteurs mais c'est un marché en surproduction. Il faut donc aller explorer plus loin pour gagner des parts de marché. Mais les coûts de transport et de logistique obligent bien vite les producteurs à s'unir : c'est ainsi que Blue Whale voit le jour, avec pour horizon les pays hors Europe et le Royaume-Uni.

MAIS VOUS SERVEZ AUJOURD'HUI ÉGALEMENT LA FRANCE ET L'EUROPE…

Oui, depuis 1989. C'est à cette date que les activités France et Europe ont rejoint le groupement, créant ainsi une structure unique pour tous ces marchés.

QUELLES ONT ÉTÉ LES DESTINATIONS CIBLÉES ?

Avec 80 pays, notre présence s'étend sur plusieurs continents, mais nos principaux terrains d'exploitation sont historiquement le Moyen Orient et le Royaume-Uni, pour lesquels nous avons même développé des variétés spécifiques de pommes. Puis sont venus l'Asie et l'Amérique du Sud dès les années 90, à une époque où c'était encore assez pionnier. Aujourd'hui, nos regards se portent sur l'Europe de l'Est, mais aussi et surtout l'Afrique où je souhaiterais ouvrir 2 ou 3 pays par an.

JUSTEMENT, C'EST EN AFRIQUE QUE VOUS AVEZ FAIT APPEL À BUSINESS FRANCE ET LA TEAM FRANCE EXPORT…

Oui, car contrairement à l'Asie où nous avions nos réseaux, ici notre ancrage était très limité et cantonné à l'Afrique de l'Ouest : peu de connaissance des distributeurs, aucune prévisibilité logistique et sécuritaire… Du coup, Business France a été notre point de départ, notamment au Nigeria et sur la zone Kenya / Ethiopie. Avec eux, nous avons monté des missions de prospection clientèle et bénéficié d'études sectorielles et de présence sur les salons. Comme ils étaient sur place, ils rencontraient et sélectionnaient pour nous des distributeurs et importateurs, avant que nous nous déplacions pour faire la rencontre physique… Cela a apporté un vrai plus relationnel.

CONCRÈTEMENT, QUEL RETOUR SUR INVESTISSEMENT AVEZ-VOUS PU MESURER ?

Si l'on considère l'Afrique au global, zone d'export accompagnée par Business France et la Team France Export, nous générons aujourd'hui 7 millions d'euros par an.

VOTRE ENTREPRISE A-T-ELLE DÛ S'ADAPTER À CES NOUVEAUX PAYS ?

La pomme est un fruit qui permet l'exportation sur de longues distances donc, logistiquement comme commercialement, nous n'avons pas eu à bouleverser nos modes opératoires qui sont bien rodés après cinquante saisons d'export. Mais ce qui peut être spécifique à l'Afrique, c'est que les clients sont plus petits et la notion de risque plus importante, donc il est nécessaire d'adopter un rythme plus lent. Et puis, un peu comme partout, nous adaptons nos variétés aux goûts des consommateurs locaux qui ne sont pas les mêmes qu'en Europe.

QUEL ENSEIGNEMENT TIREZ-VOUS DE CES ANNÉES D'EXPORT ?

Nous sommes dans un secteur alimentaire ; alors la clé du succès, c'est… un bon repas convivial ! Dans notre métier, c'est indispensable d'avoir une approche physique avec les clients et il faut préparer ces rencontres en rassemblant les réseaux, en les confrontant. Dans cette optique, la Team France Export a été un partenaire très efficace.

TEAM FRANCE EXPORT

La Région Occitanie Pyrénées · Méditerranée

Portée par Business France, les Chambres de Commerce et d'Industrie, et Bpifrance, Team France Export concentre les meilleures solutions du public et du privé pour faciliter et accélérer votre développement à l'international. À chaque étape de votre projet export, vous bénéficiez des leviers adaptés à votre stratégie, à vos ambitions et à vos moyens.