

Rencontre Syrpa Normand des Ets Duchemin le 22/03/2013 (12 participants)

Découverte des Ets Duchemin

M. Christian Duchemin nous a fait part de son expérience lors de cette rencontre et nous reportons ci-dessous son témoignage. Pour plus d'information chacun pourra se reporter au site internet très explicatif qui a été renouvelé début 2013 : <http://www.pommedeterre-duchemin.com/>

M. Christian Duchemin a repris en 1984 l'exploitation de ses parents, qui cultivaient déjà de la pomme de terre. « A l'époque tout le monde faisait de la Bintje et cela marchait bien » avoue M. Duchemin qui s'est tourné dès ses début vers d'autres variétés telles que la BF 15 ou la Roseval... Cela semblait alors incongru à tous les producteurs qui ne voyaient pas l'intérêt de se diversifier. C'est cette volonté de se démarquer qui caractérise toujours M. Duchemin.

Il s'est lancé à cette époque dans plusieurs innovations pour séduire le public et développer les ventes de pommes de terre. Il était fortement convaincu que **la pomme de terre lavée** répondrait au désir des ménagères et a été précurseur en proposant le cageot de 15 kg de pommes de terre lavée à la place du sac de 25 kg de pommes de terre.

En matière de valorisation des pommes de terre, M. Duchemin considère que sa génération a tout créé. La réussite de ces nouvelles offres vient du bon accueil de la grande distribution qui a accepté de payer les producteurs de leurs efforts. « Nous avons doublé nos ventes rien qu'en changeant le packaging » se plaît à répéter M. Duchemin. « Et chaque innovation en matière de pommes de terre était une réussite commerciale ! ».

Christian Duchemin est un battant ! Il reconnaît qu'il n'était pas tout seul et que **Pom'Alliance** a un joué, à cette époque au niveau national un rôle de locomotive pour entrainer les producteurs vers une qualité irréprochable.

« Malheureusement la situation a bien changé, on ne maîtrise plus la distribution » reconnaît M. Duchemin. Il en conserve une conviction qui ne l'a jamais quitté : « La qualité paye ! » et c'est dans cette dynamique qu'il cherche à emmener les 10 producteurs qu'il fait travailler dans la SICA qu'il a créée et auxquels il impose un cahier des charges très rigoureux au niveau de la production. A ces producteurs, il faut en ajouter une dizaine d'autres auxquels il propose également d'acheter leur production. En effet, malgré son exploitation de près de 500 ha M. Duchemin n'est pas autosuffisant et achète 50 % de ses besoins pour assurer la commercialisation de 12 000 tonnes de pommes de terre lavées. Pour répartir les risques climatiques, les producteurs se trouvent en Haute Normandie, en Bretagne, dans le Sud Ouest ...

Actuellement Christian Duchemin est engagé dans une autre innovation qui devrait être, selon lui, un grand succès commercial. Il s'agit du sachet de pommes de terre micro-ondable (de 450 g), une nouveauté apparue il y a quelques années et dont il a amélioré le sachet pour assurer une meilleure cuisson qui préserve toutes les qualités gustatives des pommes de terre.

Si M. Duchemin est friand d'innovations et de progrès, il garde les pieds sur terre et juge rapidement toute nouveauté par rapport au gain escompté. C'est dans cet esprit qu'il a créé aux cotés de l'exploitation de production, une SICA, une CUMA, une ETA, une société de transport (6 camions), un élevage de salers, qui consomme les pommes de terre non commercialisables, et une SARL pour le conditionnement et la commercialisation des pommes de terre. C'est tout cela les Ets Duchemin !

On l'aura compris M. Duchemin vise le haut de gamme en pommes de terre, et il refuse de faire de la pomme de terre tout venant, sans qualité et sans prix. Ce qui l'amène à rechercher zéro résidu de produit phytosanitaires dans ses pommes de terre et à remplacer les défanants par le broyage et les antis germinatifs par de l'huile essentielle de menthe.

Cette qualité est valorisée en grande distribution. Les exigences très strictes de la Grande distribution amènent M. Duchemin à refuser certains lots livrés par des producteurs. Cette rigueur s'impose pour

rester référencé. « Nous sommes audité 7 à 8 fois par an et nous n'avons pas le droit à l'erreur » confirme M. Duchemin. « Si la qualité n'est pas au RDV, et que votre note descend en dessous de 12, vous avez un avertissement, puis c'est le déférencement ». Sur la chaîne de triage la vigilance est la même. Les 40 ouvriers d'autrefois qui travaillaient au triage manuel ont été remplacés désormais par un trieur optique qui élimine 80 % des pommes de terre abimées, tachées, coupées ou avec verdissement, sans ralentir la cadence. 2 employés retire les 20 % défectueux restant qui sont passés à travers. Certains jours, ce sont jusqu'à 100 tonnes qui ainsi sont triées. L'investissement de 500 000 euros a tout de suite été rentable face à l'économie de main-d'œuvre et la qualité du travail dans un temps record.

Pour ne rien laisser se perdre et dans un esprit de développement durable, les pommes de terre écartées, qui représente jusqu'à 6 000 tonnes/an, sont soit données à des associations caritatives, soit utilisées dans l'alimentation du troupeau de vaches Salers, dont la viande est commercialisée également par les Ets Duchemin.

La politique commerciale

La vente de gros volumes et d'une qualité haut de gamme a amené M. Duchemin à travailler presque exclusivement avec la grande distribution. Celle-ci a les moyens financiers de valoriser les produits selon leur segmentation. « Avec eux ça avance ! » déclare M. Duchemin.

Par contre, la Grande Distribution demande la sécurité d'approvisionnement et la fourniture de services associés à la vente. « Les responsables de la Grande Distribution m'appellent n'importe quand », avoue M. Christian Duchemin. « Aussi nous ne fermons jamais l'été et nous sommes les seuls à le faire.

Avec eux, il faut être réactif. Il faut bien connaître la Grande Distribution. On fait du service en permanence et on dit toujours « oui » à la Grande Distribution. Tout ceci permet de se rendre très utile, voir indispensable. Il ne faut pas prendre la Grande Distribution au dépourvu et anticiper leurs besoins. Je ne conçois pas de ne pas livrer un client si c'est possible ! Souvent, j'interviens en dépannage parce que le magasin est en rupture de stock avec un autre fournisseur. En retour, je sais faire comprendre à la distribution que je n'accepte pas n'importe quelle condition. De fait, j'estime qu'il n'y a pas 20 fournisseurs en France capables de tenir en permanence le cahier des charges comme nous le faisons ! Nous avons 10 ans de statistiques de variation de prix, et je sais jusqu'à quel niveau descendre. Et si on ne veut pas suivre, on ne bouge pas nos prix ou on les augmente ».

Aujourd'hui ses pommes de terre sont vendues à 70% en marque de distributeurs (MDD) comme Carrefour et Carrefour Market, et à 30 % dans les magasins Super U. Pour Super U, les Ets Duchemin sont passés fournisseur exclusif sur le dernier appel d'offre. D'autres enseignes sont clientes comme Leclerc à Bayeux qui assure beaucoup de débouchés et dernièrement un accord a été trouvé avec le magasin Leclerc de Caen. « Chez Carrefour, nous avons affaire à un sourceur (responsable national du produit) qui attribue des plateformes où nous traitons avec un acheteur. A Rungis, nous sommes plusieurs fournisseurs de pommes de terre. Par contre sur la plateforme de Caen, les Ets Duchemin sont le seul fournisseur en pommes de terre ».

M. Dujardin a embauché une personne qui visite tous les magasins locaux. « Nos produits locaux sont préférés aux approvisionnements nationaux » argumente t il.

M. Christian Duchemin vise le développement de son activité commerciale d'abord en périphérie de Caen. « Nous voulons que le consommateur puisse nous trouver dans tous les magasins. L'objectif à 5 ans étant d'avoir tous les magasins du Calvados client des Ets Duchemin, même pour quelques références. Nous recherchons le meilleur taux de service, c'est-à-dire 1% de taux de refus. Avec le Leclerc de Bayeux par exemple, nous avons zéro refus depuis un an et demi ». Nous avons un gros potentiel sur la Basse Normandie » constate t il.

« Par contre nous ne savons pas où positionner le sachet de pommes de terre micro-ondable dans les linéaires. En effet, c'est un produit frais, mais aussi un aliment vite préparés et à cuire directement au

