

CCI International Normandie

mars
avril
2012

La revue des Chambres de Commerce et d'Industrie de Normandie

Dossier

Benelux : Carrefour stratégique et marché test

#46

Quand les spiritueux «chassent en meute»

■ En novembre dernier, la Chambre régionale d'Agriculture de Normandie (CRAN) et CCI International Normandie avaient choisi la «jeune» société des Calvados Pierre Huet pour signer leur convention de partenariat. Trois raisons à ce choix : la renaissance d'une entreprise désormais entre les mains de la 5^e génération, une vraie politique d'accueil au domaine dans les locaux flambant neufs (800 000 euros d'investissements en 2011 pour reconstruire la distillerie et aménager une boutique) et le souhait de booster le développement à l'international.

Cyril Marchand, directeur commercial travaille auprès de son cousin François Xavier Huet maître de chais et de son oncle Philippe Huet, gérant de la société. Au total neuf personnes installées à Cambremer «sur la route du cidre». C'est 30 à 40 variétés de pommes à cidre qui sont récoltées pour obtenir le meilleur des jus. Acidulées, douces et amères entrent dans la composition à des dosages qui contribuent à la saveur et à l'originalité.

Le souci de Cyril Marchand est de coller à l'air du temps en proposant des produits nouveaux comme la «crème de pomme» ou «la liqueur de poire au calvados» plus susceptible de séduire une clientèle qui se féminise. À chaque cible, sa réponse : le jus de pomme pour les enfants ou les personnes qui ne consomment pas d'alcool, le vinaigre de cidre pour la cuisine, etc.

Le calvados demeure un grand classique. Cependant à une époque où le digestif en fin de repas «se fait de moins en moins», l'heure est à la recherche de cocktails nouveaux et inventifs où le calvados pourra révéler toute son aura, dégusté en apéritif.

«Nous organisons tous les ans avec l'IDAC (Interprofession des Appellations Cidricoles) les «Trophées internationaux des Calvados nouvelle vague» où élèves barmans, barmans chevronnés de grands établissements et producteurs élaborent et présentent des mélanges inédits». La prochaine édition se déroulera au Musée des Beaux-arts à Caen le 2 avril prochain et treize pays seront présents. Une vraie journée de compétition et beaucoup de



nouveautés et d'innovations devant un parterre de journalistes.

Ce nouveau positionnement, la nouvelle activité de commerce sur place avec visite de la distillerie portent leurs fruits avec une hausse de 15% du chiffre d'affaires en 2011. L'export en représente entre 10 et 12% et concerne par ordre d'importance : l'Allemagne, la Belgique et l'Autriche, le Japon, les États-Unis. Dans une moindre mesure, Pays de l'Est, Lituanie, Lettonie, Pays-Bas, Danemark... C'est le calvados qui est principalement concerné, le cidre traditionnel se prêtant difficilement à de longs trajets. Quant au pommeau, il est encore peu connu et nécessiterait davantage de communication.

«Ces 25 dernières années, les Calvados Pierre Huet se sont internationalisés sans démarchage particulier». Ils bénéficient immédiatement de l'image de la Normandie connue dans le monde entier non seulement à travers les plages du débarquement et le Mont-Saint-Michel mais aussi pour ses vergers, ses cerisiers en fleurs et ses pommes ! Conforter et renforcer ses positions à l'international font partie des objectifs.

Si la Belgique est une destination facile côté paiements et transports, les Calvados Pierre Huet y ont perdu quelques parts de marché. Pour Cyril Marchand, c'est un marché à retravailler. «Nos deux importateurs, l'un Wallon et l'autre Flamand se font une rude concurrence ce qui complexifie notre position. Nous ressentons dans les affaires cette coupure en deux du pays qui

s'est amplifiée les dernières années ainsi que la perte du pouvoir d'achat de la partie francophone. Nous veillerons à être plus présents, notamment dans le cadre des salons privés organisés par nos importateurs». Avant eux cognac et whisky ont travaillé les marchés.

Autres projets : «Nous comptons nous focaliser sur deux marchés à fort potentiel : les États-Unis mais aussi la Chine (nous y avons un contact et souhaitons en mesurer la viabilité). Nous y travaillons avec un groupement de producteurs de cognacs et de vins».

Cyril Marchand apprécie particulièrement la dynamique des actions collectives.

«Nous sommes une petite filière : venir à plusieurs permet de montrer notre diversité et notre force». Sans craindre la concurrence : «Ensemble, nous avons tout à y gagner». «Chasser en meute» ne tient pas pour lui de la simple incantation. Avec la CRAN, il participe volontiers à des actions collectives ou des salons comme Vinexpo à Bordeaux. «La CRAN s'occupe de toute la partie administrative et logistique ; c'est pour nous un gain de temps et un gage de sécurité».

De nouveau avec l'IDAC et la CRAN, il participera en 2012 à une mission aux États-Unis ou en Russie : le sujet est encore en discussion avec plusieurs autres distilleries dont l'objectif commun est de communiquer autour des calvados et du pommeau.