



INNOVATION FILIERE ENDIVE

Vincent JOLY

VILMORIN - Rue du Manoir - 49250 La Ménitrie

Orateur : Vincent JOLY

Le rôle du semencier – s’il se veut réellement partenaire de ses clients producteurs – doit aller au-delà de son métier traditionnel, centré sur l’agronomie. Aujourd’hui, il doit participer également à l’élargissement de l’offre de chaque espèce, à sa segmentation. C’est un nouveau niveau de complexité pour le métier du semencier qui doit développer une expertise de l’aval de la filière, et la mettre en œuvre dans un cadre partenarial avec les opérateurs.

Vilmorin – semencier leader sur le marché de la chicorée de Bruxelles (l’endive) – apporte sa contribution à cet effort à travers le projet d’une chicorée à forcer nouvelle et destinée à proposer une segmentation du marché / une nouvelle offre au sein du rayon salade.

Le marché de l’endive connaît une crise structurelle : la concurrence sur le prix est exacerbée et un produit qui a du mal à trouver un positionnement valorisant.

Vilmorin a mis au point une variété au « look » original, issue de plus d’une décennie de recherche autour d’un cahier des charges exigeant : sa production et son forçage se conduisent avec le même outil technique que l’endive, tout en apportant une véritable innovation sur le marché.

Apporter à la filière un produit « clé en main », aussi bien pour son aspect technique que pour ce qui concerne son positionnement commercial est un point clé dans la réussite du projet. L’autre clé de la réussite réside dans le partenariat à construire avec les opérateurs qui produiront et mettront en marché le produit.

Un test commercial est en cours pendant l’hiver 2014/15 qui permettra de valider le produit sur le marché et – s’il s’avère concluant – de le lancer l’hiver prochain (2015/16).

Abstract

Innovation witloof business chain

The role of the breeder – as a true partner for the growers – has to go beyond his traditional agronomy focused job. Today, he has to contribute to open the offer for each species, to segment it. It is a new level of complexity for the breeding company that has to develop business chain expertise and to implement it in partnering with business chain.

Vilmorin – leading seed company on Witloof market – brings its contribution to this effort through the creation of a new witloof that will bring a new offer on salad market.

Witloof market is undergoing a structural crisis: competition is tough and focused on price, product positioning not adapted to bring optimal valorization.

Vilmorin has developed a variety with an original aspect, after more than a decade of research guided by demanding specifications: production and processing must use similar tools as traditional witloof, and must be a truly innovative product for the market.

Bringing to the chain a « ready to use » product, on a technical standpoint but also for what regards its commercial positioning is a must for the project. The other key success factor is the partnership to be built with growers and other operators who will bring the final product to the market.

A commercial test is running during the 2014/15 winter in order to confirm product potential on the market. If successful, product launch will take place in the following winter (2015/16)