LA GAZETTE
Nord - Pas de Calais
7 RUE JACQUEMARS-GIELEE
59800 LILLE - 03 28 38 45 22

14/20 AOUT 13
Bi-hebdomadaire

Surface approx. (cm²) : 431

ACTUALITÉS CONSULAIRES

CHALLENGE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE 2013

T & B verger : qualité et service en plus

Guillaume **CUGIER**

À Saulty, l'entreprise T & B verger sélectionne et conditionne les pommes et les poires que vous mangerez tout au long de l'année. Depuis 20 ans, l'entreprise familiale a su évoluer et se positionner avec la grande distribution et les primeurs, *via* les marques Croc'moi et Croc terroir.

© Photo ACTPresse

David Varras, codirigeant de l'entreprise T & B verger, montre comment sont sélectionnées les pommes et les poires avant leur conditionnement.

C'est dans le petit village de Saulty, sur l'axe Arras-Doulens, que l'entreprise T & B verger a élu domicile. "*L'entreprise que je dirige aujourd'hui avec mon frère Mickaël a été créée il y a 20 ans, à Hesdin-l'Abbé, par notre père Guy. A l'époque, elle s'appelait La Tourelle et faisait du négoce de pommes et de poires*", présente David Varras.

La société s'est ensuite lancée dans le conditionnement et le choix des produits. S'est alors opéré le rapprochement avec le Hollandais Blijderveen, implanté à Ingen. "*C'est lors de cette ouverture de capital à un producteur de pommes que l'entreprise a changé d'implantation et de nom.*"

T & B verger travaille depuis toujours avec les Vergers de Saulty, son fournisseur historique, qui dispose de 20 ha de cultures. Elle s'approvisionne également par l'intermédiaire de son partenaire Blijderveen qui dispose de 100 ha.

Référencée Saveurs en'or, l'entreprise, qui emploie aujourd'hui 25 salariés, est devenue un acteur incontournable au nord de Paris dans le domaine de la pomme et de la poire. Elle achète chaque année ses fruits sur les arbres et s'approvisionne essentiellement en France, mais aussi en Afrique du Sud et Nouvelle-Zélande, selon un cahier des charges très précis. "*Nous imposons un quota de produits phytosanitaires inférieur de 30% aux quotas européens*", souligne David Varras. Les clients de T & B verger sont la grande distribution et les grossistes pour les primeurs. "*Notre clientèle est à 85% française, mais nous exportons également nos marques Croc'moi (GMS) et Croc terroirs (grossistes) vers la Grande-Bretagne et la Russie.*"

Dans un marché très concurrentiel, l'entreprise dispose aujourd'hui d'arguments de poids pour faire la différence et s'imposer. "*Pour aller plus loin, nous proposons aussi des services supplémentaires aux consommateurs, comme des recettes et un petit côté ludique pour les enfants, le tout disponible sur notre site internet.*"

Impliquer les salariés. Les dirigeants souhaitent savoir ce que pensent réellement leurs clients, d'où leur participation au Challenge.

Tous deux s'accordent pour définir l'entreprise performante comme étant "*une entreprise qui arrive à être proactive tout en restant viable. C'est également une entreprise qui va chercher la bonne idée qui va lui permettre d'avancer*". Derrière cette définition, ils pensent à leur décision de proposer un produit sans résidus de pesticides.

La participation au Challenge leur permettra également de se confronter à d'autres PME de la région et de savoir comment ils se situent par rapport aux autres activités.

Alors que l'entreprise s'apprête à ouvrir un nouvel espace de 500 m² dédiés au stockage et à la logistique des produits à température contrôlée, elle a décidé d'impliquer les salariés dans sa démarche de performance. "*Ils ont été consultés par rapport à cet agrandissement, de manière à connaître au mieux leurs contraintes. Ils perçoivent notre démarche comme une fierté et se sentent réellement impliqués dans la vie de l'entreprise.*" ■