

Filière abricots en France et en Rhône-Alpes:

Segmenter, se différencier ?

Frédéric Chatagnon, SEVE CONSEIL



Filière abricots française : Segmenter, se différencier

Segmenter ?

Cela signifie cibler des segments de marchés précis et construire son offre pour y répondre de manière attractive (différenciation / satisfaction) et rentable

Bref, il s'agit de bâtir des filières orientées marché !

Filière abricots française : Segmenter, se différencier

Les metteurs en marché orientent déjà l'offre qui entre en station selon les marchés / les clients.

Mais pour autant serons-nous demain toujours attractifs et rentables sur nos marchés actuels ?

- Serons-nous attractifs et rentables à l'export dans une compétition européenne croissante ?
- Notre offre (variétés, calibres, qualités gustatives, ...) est-elle suffisamment aboutie et lisible sur les marchés qualitatifs (dont la France) ?
- Avons-nous besoin de conquérir de nouveaux marchés ?



Filière abricots française : Segmenter, se différencier

Les marchés de l'abricot français :

- France
- Export qualitatif / niches,
- Export standard / volumes
- Industrie



Filière abricots française : Segmenter, se différencier

Segmentation sur le marché français

SEGMENTEZ, ÉQUILIBREZ, DYNAMISEZ !



Source SIPMM

Un modèle type de segmentation, à ajuster en fonction de la taille du rayon, de l'avancement de la saison et des spécificités d'approvisionnement.

Filière abricots française : Segmenter, se différencier

Selon les phases de la saison, 3 défis différents :



- 1^{ère} partie de saison : réussir notre entrée en campagne ‘abricot français’ dans un contexte de pression espagnole croissante
- 2^{ème} partie de saison : dynamiser nos marchés en période de forte production française
- 3^{ème} partie de saison : diversifier notre offre variétale pour sortir du ‘tout Bergeron’, et segmenter le Bergeron

Synthèse & perspectives - Nos chantiers de travail

- Quels marchés visons-nous ?
 - France /export,
 - marchés à fidéliser, marchés à conquérir,
 - attentes spécifiques
- Quelles diversifications variétales ?
- Comment mieux travailler la qualité (vergers, station, segmentation) ?
- Quelle organisation de filière ?
 - Producteurs / Metteurs en marché / Bassins régionaux / Coordination nationale

