

Le cidre normand à la conquête de Hong Kong

REPERES

Concours de l'innovation

Pierre-Henri Agnès et Alexandre Riteau ont posé leur candidature au concours de l'innovation bas-normand "Y a d'idée". Ils ont été nommés dans la catégorie "Espoirs". Ce concours reçoit le soutien du Conseil régional de Basse-Normandie.

Prix

Les lauréats du concours de l'innovation bénéficient de prestations et conseils, par exemple pour la rédaction des statuts de l'entreprise, et d'un accompagnement pendant les débuts de leur projet.

Verger cidricole normand

Le verger cidricole normand produit chaque année entre 300 000 et 350 000 tonnes de fruits à cidre. La Normandie représente 50 % de la production nationale du verger basse-tige.

Cidre

Il faut au moins quatre mois pour réaliser un cidre. Le cidre bouché se présente obligatoirement en bouteille champenoise, fermée par un bouchon champignon maintenu au moyen d'un muselet.

Consommation

Avec moins de 2 litres par an et par habitant, la consommation de cidre arrive loin derrière le vin, la bière, les boissons rafraîchissantes sans alcool et l'eau.

Implanter le cidre normand de qualité à Hong Kong, tel est le pari de deux jeunes entrepreneurs. Récit.

"Au début de l'année prochaine, nous nous rendrons ensemble à Hong Kong!" Même s'ils ne cachent pas leur enthousiasme en évoquant cette perspective, Pierre-Henri Agnès et Alexandre Riteau ne préparent pas un voyage touristique, mais bien un très sérieux voyage d'affaires. Ce qui est en jeu? Rien moins qu'une implantation sur ce marché asiatique particulier où ils veulent exporter du cidre issu de la production bas-normande. Nullement impressionnés par l'ambition de leur entreprise, les jeunes hommes - ils sont âgés tous deux de 28 ans - font au contraire preuve d'une belle détermination.

présent, en dehors de quelques crêperies et magasins spécialisés. Affaire de goût? Pour en avoir le cœur net, les deux jeunes hommes "organisent une dégustation à l'aveugle auprès d'un échantillon de consommateurs âgés de 18 à 35 ans". Résultat: le cidre de fabrication française est apprécié par ces jeunes adultes tandis que l'habitude locale est de boire du "cider" anglo-saxon, "qui est une boisson à base de concentré de jus de pommes, allongé d'eau." Rien à voir donc avec les cidres élaborés en Basse-Normandie notamment.

Petites bouteilles et logo original

Cependant, les amateurs de Hong Kong gardent une préférence pour les boissons au goût fruité et plutôt sucrées: alors, au cidre de respecter cette contrainte. Encouragés dans leur idée de prendre pied en Asie, les deux entrepreneurs mènent une étude de marché approfondie à propos de la consommation locale de boissons alcoolisées. Conclusion: si la concurrence promet d'être rude face au "cider" anglo-saxon ou scandinave, le cidre de haut de gamme élaboré et mis en bouteille en France a toutes ses chances. A condition de s'adapter aux habitudes de la clientèle visée et de le distinguer de ses concurrents. D'où la nécessité de le vendre en petites bouteilles de 33 cl et non en bouteilles de 75 cl comme ici,



Pierre-Henri Agnès (à gauche) et Alexandre Riteau veulent exporter le cidre normand à Hong Kong, où ils se rendront au début de 2014.

avec un nom et un logo propres à Hong Kong, en plus de la mention "made in France". "La Pomme" pourrait être le nom de ce cidre, mais Pierre-Henri Agnès et Alexandre Riteau n'ont pas encore arrêté leur choix. Seule certitude: leur cidre sera vendu

dans les bars et les discothèques, et sur internet. Les deux associés, après avoir contacté une dizaine de producteurs de cidre, sont en discussion plus avancée avec deux d'entre eux, intéressés par l'exportation, avec une capacité de production suffisante pour ali-

menter sans problème le marché de Hong Kong. En attendant, les deux jeunes hommes mettent au point une opération de prospection commerciale sur place en emportant avec eux 15 000 bouteilles de "La Pomme". Quant à leur entreprise, elle devrait

être créée d'ici à un mois, avec un siège à Saint-Pair-sur-Mer, près de Granville. Rien d'étonnant à cela: le grand-père de Pierre-Henri Agnès était producteur de cidre dans le Cotentin, et tous deux de la région parisienne, voulaient que le siège de leur société soit en Normandie.

Adapter le produit aux habitudes locales

L'origine de leur projet remonte à l'époque où ils étaient élèves d'une école de commerce de Lille, l'EDHEC: "nous avons réalisé que nous avions en commun la fibre de l'entrepreneur". Leurs trajectoires se séparent mais ils ne se perdent pas de vue: Alexandre rejoint un établissement financier à Hong Kong et Pierre-Henri une société de conseil en gestion à Paris. Bientôt, le premier constate que l'image des produits français de qualité, gastronomiques surtout, est très flatteuse. Malgré cela, le cidre, de son côté, n'est que peu