

8 October 2012

Economic Commission for Europe

Committee on Trade

Working Party on Agricultural Quality Standards

Sixty-eighth session

Geneva, 5-7 November 2012

Item 6(a) of the provisional agenda

Specialized Section on Standardization of Fresh Fruit and Vegetables

Texts for adoption as new/revised UNECE standards/recommendations

UNECE Standard for witloof chicory (FFV-38)

Note by the secretariat

This note is submitted by the delegation of France. It explains why the minimum and maximum sizes should be maintained for different classes.



APEF - AOP Endives
 2, Rue des Fleurs
 BP 30667
 62030 ARRAS Cedex

**Objet : Projet de modification norme CEE/ONU Endive
 Arguments du Groupe de Travail France**

Date : 24/09/2012

Suite à la réunion du GT Qualité et Normalisation du 04/09/12, vous trouverez ci-après les éléments qui défendent la nécessité pour la France de maintenir les calibres dans la norme CEE/ONU Endive. Cet exposé est organisé en 3 rubriques qui chacune développe les arguments d'un point de vue :

- de la demande du consommateur
- des attentes de nos clients prescripteurs
- de l'aspect technique lié à la conservation du produit

a) La demande des consommateurs

Ci-après quelques éléments marketing montrant explicitement le lien que fait le consommateur entre taille et amertume de l'endive et justifiant donc le maintien des calibres.

Il s'agit d'un extrait d'une étude consommateur menée par le cabinet Quintessens en juin/juillet 2008 pour le compte de l'un des Adhérents de l'APEF. Les objectifs de l'étude étaient de « mesurer la perception de l'endive et de la marque, les attentes, les points de satisfaction, les déceptions et être en production d'idées brutes » en faisant entrer des groupes consommateurs dans une démarche globale d'audit de marché. La méthodologie employée était la suivante :

Critères sociodémographiques :

- 70 % femmes, 30% hommes
- 25-49 ans
- mixité des CSP
- mixité célibataires / couples sans enfant et familles

Critères comportementaux :

- achat de l'endive en petites à grandes surfaces, (pas en épicerie ni sur le marché),
- acheteurs et /ou utilisateurs et/ou consommateurs d'endives au foyer,
- au moins 2 à 3 consommateurs de Perle du Nord par groupe.

Fréquence de consommation : mixte

- toutes les semaines ou presque,
- au moins une fois par mois,
- rarement ou jamais car n'y pense pas,
- rarement ou jamais car n'aime pas

Groupe de 4 heures

- Lille : 9 personnes
- Paris : 9 personnes
- Rennes : 9 personnes
- Metz : 9 personnes
- Marseille : 9 personnes

Ne sont exposés ici que les résultats en lien direct avec la problématique (lien qualité / calibre), cet extrait concerne bien l'endive en général et non pas seulement l'endive de la marque de l'opérateur Adhérent de l'APEF.

Critère de choix : taille et portion

Les participants ont plutôt tendance à se diriger vers des endives de taille moyenne voire petite. Ce choix d'une endive "pas trop grosse" va résulter de plusieurs facteurs :

- Une croyance que l'amertume est liée à la taille de l'endive : une endive moins grosse est moins amère,
- La portion nécessaire : une grosse endive représente trop à manger pour une voire deux personnes, on la choisit donc pas trop grosse pour éviter de jeter ce qui n'est pas consommé.

Ce phénomène de portion va amener également des commentaires concernant le conditionnement et notamment les sachets d'endives pré-emballées qui sembleraient proposer trop de produit en regard du besoin. Certains consommateurs vont alors se tourner vers le vrac qui présente le mérite de pouvoir choisir le nombre nécessaire d'endives et la taille souhaitée. Les principales motivations à l'achat d'endive en vrac sont :

- Le choix du nombre d'endives souhaité, notamment au dépend des sachets proposant plus d'endive que le consommateur ne souhaite en acheter
- Le choix de la taille de l'endive, en corrélation avec la croyance qu'une endive plus petite est moins amère, sélection rendue plus difficile dans les sachets,
- La possibilité de contrôler parfaitement l'intégrité de l'endive.

Les participants vont cependant soulever un problème d'hygiène perçu concernant le vrac, notamment à cause de la manipulation des produits par de nombreuses personnes avant l'achat du légume : "tout le monde y touche". Cette notion d'hygiène va faire déclarer à certains participants qu'ils préfèrent l'acheter en sachets. Quelques participants minimisent ce manque d'hygiène : "après tu les laves". En mineur, quelques participants déclarent préférer le vrac pour son aspect écologique (pas d'emballage).

b) Le souhait de nos clients prescripteurs

L'APEF a organisé dernièrement son Assemblée Générale le 28 juin 2012. Une discussion a été organisée autour du thème Qualité des fruits et légumes : quelles sont les attentes du consommateur et ce en présence de M. Mathieu PECQUEUR, Chef de service Agriculture & Qualité pour la Fédération du Commerce et de la Distribution (FCD en France qui s'exprimait spécifiquement devant les Endiviers Français sur les attentes qualité du produit Endive en rayon.

Monsieur Pierre Volant, Inspecteur Technique Régional Fruits & Légumes pour la DIRECCTE Nord Pas de Calais, présent ce jour, a relevé de son exposé les aspects liés à la qualité et à la présentation de l'endive, côté distribution et consommateur :

"S'agissant de l'endive, c'est en quantité le 4^{ème} légume du rayon dont la tenue s'améliore par rapport au passé. Pourtant, sa consommation diminue petit à petit avec une part de marché prise par d'autres légumes.

Pour vendre de la qualité, il faut un beau produit au départ et un suivi constant ensuite (formation du chef de rayon). Du point de vue aspect, les sachets d'endives représentant 90 % des ventes doivent être homogènes en calibre, surtout pas avec des petites et grosses endives à l'intérieur car dans ce cas le

consommateur a l'impression d'être trompé (ex. : 3 grosses pièces et 2 petites) : l'idéal, c'est un sachet de 5 à 6 unités d'un calibre moyen. Son expérience sur le produit amène M. PECQUEUR à émettre quelques recommandations et commentaires :

- sortir de l'image banalisée sans pour autant créer une segmentation artificielle ;
- vendre des endives toute l'année ne va pas dans le sens de l'innovation mais au contraire de la banalisation ;
- éviter la logique du « pur prix » et communiquer sur de nouvelles utilisations grâce à la segmentation comme pour les tomates et les pommes, ce qui n'est pas le cas actuellement de l'endive (salade, endive au jambon) ;
- inculquer à la clientèle jeune que **l'amertume** est moins prononcée que par le passé.

Les échanges avec la salle ont amené les remarques suivantes :

- l'endive se vend de plus en plus au nombre, ce qui va dans le sens du consommateur ;
- la qualité est inversement proportionnelle au poids ;

Il s'agit là d'un extrait du compte-rendu adressé par Monsieur Volant à son Administration Centrale et mettant en avant le témoignage des clients de la distribution qui commercialisent 75% de l'endive en France et en Europe.

c) L'aspect technique lié à la conservation du produit

L'endive est le produit de la croissance du bourgeon terminal d'une racine de chicorée placée dans des conditions adaptées (obscurité, température, humidité ...). Le stade de récolte va avoir des conséquences sur la taille du produit (longueur et diamètre) et sur sa morphologie (longueur de l'axe, fermeté, ouverture de la coiffe...).

Chaque producteur ajuste ce stade de récolte en fonction de critères visuels mais aussi de contraintes du marché et de son personnel. Le producteur peut agir sur la croissance en modifiant notamment la température.

Le stade optimal de récolte reste toutefois subjectif. Une récolte précoce limite la taille et le poids du produit. Une récolte tardive donne un produit plus long et plus gros ; l'axe s'allonge de façon excessive et provoque souvent l'ouverture de la partie terminale. Cependant les variétés actuelles permettent un dépassement du stade optimal sans dégradations de la qualité morphologique. Par contre, les essais montrent bien que le produit se conserve nettement moins bien lorsqu'il est récolté trop tardivement quelles que soient les variétés.

L'absence de limite sur la taille du produit pourrait inciter les producteurs à mettre sur le marché un produit de moindre qualité ayant une conservation moindre en post-récolte.

d) Conclusion

Les dispositions concernant le calibrage, c'est-à-dire les calibres minimums et maximums, sont un des critères essentiel actuellement pour distinguer les différentes catégories. Notamment, la disparition des maximums entrainerait un flou dans la classification du produit et nuirait aux attentes à la fois des consommateurs et des prescripteurs.

Dans la photo ci-dessous, nous donnons à titre d'exemple quelques produits atypiques que nous pourrions changer de catégorie en l'absence de critères de calibrage.



Chicon n° 2 :

- selon norme actuelle : Catégorie I car diamètre = 7 cm soit < la limite 8 cm

- sans limite : Catégorie Extra

Chicon n° 3 :

- selon norme actuelle : Catégorie II car diamètre = 9 cm
- sans limite : Catégorie I

Chicon n° 4 :

- selon norme actuelle : Catégorie II diamètre = 11 cm et longueur = 22cm soit < la limite 24 cm
- sans limite : Catégorie I (feuilles extérieures au $\frac{3}{4}$).

Nous risquons finalement d'aboutir à des sachets de catégorie I pouvant ne contenir que 3 chicons au kg comme le montre à titre d'exemple la photo ci-dessous.

