

Préssecs d'alta precisió

L'any 1997 dues cooperatives de la Catalunya Nord s'uniren per crear el Group Saveurs des Clos, una empresa productora i distribuïdora de fruites i hortalisses que aglutina 120 pagesos li que ha optat per les noves tecnologies li la qualitat, per evitar competir en preus. Saveurs des Clos ha trobat l'èxit en la qualitat li la varietat de productes com els préssecs.

El 80% del mercat francès de la fruita i les hortalisses està controlat per cinc grans grups de distribució comercial. Aquesta concentració de la demanda deixa fora de joc els petits productors, incapaços de respondre a les exigències de les multinacionals, que demanen més quantitat, més qualitat i més varietat. La lluita de preus tampoc no té sentit. Qualsevol productor francès que intentés guanyar clients amb aquesta política hi perdria diners, perquè les fortes càrregues socials i laborals franceses impedeixen rebentar preus.

En aquest context, la majoria de petits productors i cooperatives es veuen obligats a unir esforços per sobreviure a la pressió comercial. Un exemple d'aquesta tendència a centralitzar també l'oferta és el Group Saveurs des Clos. Creada el 1997, és una societat de comerç participada al 50% per dues cooperatives, Ille-Fruits (a Illa de la Tet, Rosselló), dedicada a la producció de préssecs i nectarines, i Plaine du Roussillon (a Perpinyà), productora d'hortalisses. Tal com explica Jean François Not, president del Consell de Gerència del Group Saveurs des Clos, "l'estacionalitat dels productes d'Ille-Fruits dificultava el fet de mantenir els

clients tot l'any i d'assegurar les vendes de 16.000 tones de préssec que produeix anualment. Havia de buscar un soci que, com la cooperativa Plaine du Roussillon, treballés amb productes atemporals que abastessin dotze mesos els clients i que pogués fer una gestió comercial conjunta".

Els productors francesos han de buscar fórmules alternatives a la competència en preus per diferenciar-se de la resta i oferir alguna novetat, tant al mercat nacional com a l'internacional. En el cas de Saveurs des Clos, s'ha fet una aposta clara per la segmentació estratègica del producte. Això vol dir que cada comanda que surt de la seva estació de treball té unes característiques específiques segons el receptor, la qual cosa obliga al fet que cada peça de fruita que hi ha envasada hagi estat col·locada prèviament al mercat. En aquest sentit, els 120 pagesos del grup tenen un contracte amb l'empresa, pel qual han d'aportar el 100% de la seva producció, i, a canvi, reben la prestació i el condicionament del seu producte, que és venut íntegrament. Pierre Giovanelli, president del Consell d'Administració de Saveurs des Clos, creu que l'empresa s'ha consolidat com la més potent en infraestructura a França pel seu sistema de treball: "Tothom pot produir préssecs i envasar-los, però nosaltres apostem per un altre tipus de servei més personalitzat i estudiat. Per exemple, si enviem préssecs a París, hem d'assegurar-nos que no tindran problemes de maduresa. Segmentem els nostres productes segons les variables de la qualitat, la varietat i l'envàs per marcar la diferència."

Mirant cap al nord. Saveurs des Clos també és capdavantera en controls de qualitat i en l'aplicació de les noves tecnologies, i és una referència en la producció del préssec al mercat francès pel seu dinamisme i qualitat. Prova d'això és que l'empresa ha estat seleccionada per testar un aparell dissenyat a la Gran Bretanya, que analitza en poc més d'un segon cinc ítems de qualitat de la fruita. Aquest equip assegura que les peces de fruita amb el segell de Saveurs des Clos compleixen les exigències més estrictes. Paral·lelament, l'aposta per la qualitat ha comportat una forta inversió en investi-





JORDI PLAY

CREUES COMPARATIVES

Els productors de préssecs de la Catalunya Nord, com els que integren Saveurs des Clos, es queixen de les fortes càrregues socials i salarials que imposa el Govern francès, que els prohibeix, per exemple, la contractació de treballadors extracomunitaris. Al seu parer, el seu principal competidor no és Itàlia, que triplica la producció de préssecs de França, sinó els productors de l'estat espanyol, que "són capaços d'exportar préssecs de Badajoz fins a Bèlgica i Alemanya a preus molt més barats que la resta, gràcies als avantatges pel que fa a costos de producció i de distribució".

gació, que ja ha recollit els seus fruits: el juny passat, Saveurs des Clos va aconseguir l'EURERGAP, una certificació de qualitat molt potent que s'exigeix al país del nord d'Europa. Aquesta distinció només la posseeixen, a França, deu empreses individuals i Saveurs des Clos, i contribuirà a assolir els objectius a curt termini de l'empresa, que vol incrementar les seves exportacions al nord d'Europa, sobretot a Bèlgica, Alemanya i Anglaterra, i consolidar-se com una gran empresa de la Catalunya Nord i mantenir-se entre les millors de l'estat francès.

Competència ferotge. Itàlia triplica la producció de préssecs de França, amb 672.500 tones anuals enfront de 203.000, i significa més del 50% de la producció total de la UE. Tot i així, el competidor principal dels productors francesos no és Itàlia, sinó l'estat espanyol, l'únic que ha augmentat la producció de préssecs aquest any, perquè encara és un bon negoci per a l'exportació. En tenir el nivell de càrregues socials i de salari per sota de la mitjana d'altres països, el cost de la mà d'obra és força més baix, i, per tant, el quilo de préssec té un cost inferior. "Els productors espanyols fan molt de mal al mercat europeu. A França, la llei ens dificulta més la competència a Europa, perquè prohibeix la contractació de treballadors extracomunitaris, i, a més, les fortes càrregues socials i salarials són infinita-

ment superiors. Aquí tot és molt més complicat per al pagès", apunta Jean François Not. A Saveurs des Clos, el 50% de la facturació d'activitat agrícola és en concepte de mà d'obra, i a la planta de treball, ubicada a Illa de la Tet, una població a 20 quilòmetres de Perpinyà, representa un 30%. A Saveurs des Clos, però, les coses no van malament; és una de les empreses més grans del Rosselló i té una perfecta posició al mercat francès. El 2002 va assolir els 28 milions d'euros de facturació. Jean François Not adverteix, però, que els pagesos francesos mai no podran competir en preus amb els espanyols, perquè "la situació d'avantatge pel que fa a costos de producció i distribució converteix l'estat espanyol en un competidor agressiu, que fins i tot és capaç d'exportar préssecs de Badajoz fins a Bèlgica i Alemanya a preus molt més barats que la resta d'exportadors. Per què, si no, els espanyols, els catalans i els portuguesos vénen a treballar a França?".

Obstacle o oportunitat? El Mercat Internacional de Sant Carles, de Perpinyà és el centre logístic de distribució europea més important de fruites i llegums. Aquesta plataforma hauria de ser una oportunitat per als pagesos per obrir-se al mercat europeu, però la realitat és que l'espai és controlat per 200 empreses privades que importen d'Espanya i Catalunya a baix preu i que venen al mercat francès a preus insuperables per al productor nacional. A més, ho fan força abans que a França s'iniciï la temporada de préssecs i nectarines. Els productors francesos veuen en la plataforma de Sant Carles una oportunitat per a tothom, però asseguren que la falta de cooperació dels pagesos espanyols ha contribuït al fet que ara aquest centre sigui un enemic a casa.

Pierre Jovanelli conclou que "els pagesos podrien articular la distribució sense que les empreses de la plataforma hi intervinguessin. És molt senzill, els espanyols comencen la collita molt abans que nosaltres; si uníssim el final de la seva producció amb l'inici de la nostra, tots hi guanyaríem més diners. Avui, però, aquesta plataforma és una lluita d'empreses privades que compren barat i venen car".

Gemma Aguilera