

Yves De Tender
FRAMBOISERIE DE MALMEDY

*Framboiserie
de Malmédy*

Marmelade
Gelee
Suppen
Sirup
Likör
...

Unser Obst und Gemüse bauen wir selbst an. Von der Auswahl der Sorten, die wir anpflanzen, bis zum Abfüllen der Gläser können wir uns so jederzeit selbst von der Qualität unserer Produkte überzeugen. Wie früher verarbeiten wir die Früchte von Hand in Kupferkesseln. Wir verwenden weder Zusatz-, noch Farbstoffe. Diese traditionelle Herstellung macht den Geschmack unserer Produkte aus.

Confitures
Gelées
Potages
Sirops
Liqueurs
...

Nous cultivons nous-mêmes nos fruits et légumes. De la sélection des espèces cultivées jusqu'au remplissage des verres, nous pouvons ainsi nous assurer en permanence de la qualité de nos produits. Nous traitons nos fruits à l'ancienne dans des bassines en cuivre. Nous n'utilisons ni additifs ni colorants. Cette fabrication traditionnelle garantit la saveur de nos produits.

Confituur
Gelei
Soep
Siroop
Likeur
...

Wij kweken ons fruit en onze groenten zelf. Wij besteden van begin tot einde aandacht aan de kwaliteit van onze producten: van bij de selectie van de variëteiten die wij aanplanten tot bij het vullen van de bokalen en flessen. Wij verwerken de vruchten op grootmoeders wijze: ambachtelijk en in koperen ketels, zonder kleurstoffen en additieven. Het is net die traditionele productiewijze die onze producten hun onnavolgbare smaak geeft.



Kontakt und Verkaufsstellen
contact et points de vente
contact en verkooppunten

www.madeinostbelgien.be

Extrait d'un interview d'une petite heure, d'Yves De Tender, le gérant de la Framboiserie de Malmédy, producteur de confitures, gelées, sirops ... , à Malmédy, à base de ses propres productions de petits fruits rouges.

Il a construit toute sa réputation et sa commercialisation sur la qualité de ses produits et sur une très faible communication !

Il n'est pas certifié bio, il nous explique pourquoi ; toute sa philosophie est basée depuis toujours sur les circuits courts, la relation de confiance avec ses clients, et la qualité de ses produits est son meilleur argument pour vendre. Sa communication est franche et directe, et reflète une fois encore, les difficultés d'être un petit producteur, qui doit se remettre en question en permanence. Cet extrait d'interview reprend les éléments principaux de sa communication, qui n'est pas faite de marketing ou de publicités ou de réseaux sociaux, mais de relations humaines, de confiance, de qualité des produits, et de fidélité. C'est aussi une analyse lucide sur les travers d'une communication excessive, qui peut devenir plus importante que la qualité des produits elle-même.

Jean Marc : as tu fait de la vente directe de petits fruits rouges ?

Yves : « J'en ai fait un petit peu, le problème c'est qu'il y a peu de monde ici pour la mettre en place, qu'il faut mettre en place un espace de commercialisation, alors qu'il y a peu de jours de vente, et autre problème, je suis trop loin de la grand route, et rien que cela [la distance par rapport à la grand route], c'est déjà quasi foutu »

« Et puis je suis dans une région ... c'est l'Afrique hein ! Au niveau du public, il y a c'est vrai un tout petit public, et je n'ai pas mis l'énergie pour aller capter les gens, mais au moment où je l'ai fait, il n'y avait pas FB et compagnie »

« Je vois d'autres qui font du maraichage maintenant et qui arrivent à capter du public, mais ils ont fait un pré-travail FB colossal. Je n'ai jamais eu envie de faire cela, ça m'emmerde, et de toute façon, au niveau de ma clientèle, mes meilleurs clients sont des hollandais et des bruxellois, parce que eux, ils viennent en WE dans le village, et ils connaissent mes produits, tandis que pour les bouseux ici, sans vouloir être méprisant, c'est trop cher ! Il leur faut du bio, il faut leur livrer à domicile, il faut que cela soit la moitié du prix du commerce ... c'est la mentalité du coin »

« Et si je me suis appelé "Framboiserie", c'est parce que je savais que la framboise poussait bien ici, et aussi parce que la framboise est un fruit qui est fantasmé, comme la fraise mais pas la groseille. »

Jean Marc : je pense que tu n'es pas certifié bio, peux-tu m'expliquer pourquoi ? Est-ce que c'est utile pour les petits fruits rouges ? Est-ce qu'il y a une plus value ?

Yves : « je n'ai jamais voulu être en bio, parce que les gens s'en foutent ! J'avais un voisin qui cultivait en bio, le type même de l'arnaqueur bio : il vend aux gens qui achètent du rêve : il vend cher des produits justes certifiés bio et pour moi la certification bio, est remplie de vices, de défauts, n'est pas honnête »

[C'est juste une réglementation technique]

« Oui, et ce n'est pas une philosophie, il n'y a aucune justice sociale, c'est un règlement technique qui est adapté aux grands distributeurs, importateurs, commerciaux. C'est du pain béni pour les grands producteurs, mais pour le petit producteur, c'est inutile voire néfaste et les certificateurs sont globalement peu compétents »

Jean Marc : Edouard Menet (producteur dans le Hainaut) m'a tenu le même discours (que toi) à savoir « que la culture des petits fruits rouges, a une bonne image », ce n'est pas comme du blé que l'on pulvérise 25 fois

Yves : « La relation de confiance est beaucoup plus importante et plus intelligente que la certification bio, qui s'est modifiée au fil des ans selon les besoins de la grande distribution, et c'est continue encore. Pour moi, le bio est un cul de sac évolutionniste, ça n'a plus d'intérêt, le progrès ne se trouve pas là. »

« La certification a été utile dans la réduction de l'usage des pesticides, mais maintenant, ce sont des fonctionnaires en plus, du gadget, il y a d'ailleurs des gens qui mettent en place un autre système ...[les SPG, Système Participatif de Garantie], qui est beaucoup plus intelligent. »

Jean Marc : tu m'as dit que la transformation a été un choix posé dès le départ, mais as tu eu à chercher des marchés pour écouler ta production et développer une communication spécifique ?

Yves : « non, je crois qu'en plus de 20 ans, j'ai du passer 2 ou 3 demi journées à la prospection, sinon ce sont toujours des gens qui sont venus ... "tiens, on m'a dit que ... " ... c'est toujours le bouche à oreille qui fonctionne maintenant »

Jean Marc : j'ai vu au magasin LPP (Les Petits Producteurs), ta nouvelle gamme de confitures, des produits qui racontent une histoire, concept dans l'air du temps. L'élaboration des nouveaux produits, est-ce une histoire familiale, ou fais tu appel à un consultant extérieur, études-tu le marché ?

Yves : « Dans les changements que j'ai commencé à faire, j'ai suivi quelques formations (SPI, CREDAL ...) et ce sont d'énormes investissements en temps. Par rapport aux nouvelles confitures comme on les a maintenant, pour un timing idéal, on a pris 2 ans de retard, et par rapport à un timing un peu plus modeste, on a au moins un an de retard. C'est un problème des trop petites structures, on a beaucoup de mal à dégager du temps pour créer, pour découvrir ça aussi c'est un problème. »

« Pour la créativité, sans vouloir me vanter, avec mon épouse et Sabine (employée), il y a de la matière (pour créer) et voir un peu ailleurs mais c'est aussi une envie d'ouvrir du temps pour faire des choses amusantes et se faire plaisir »

Jean Marc : accepterais tu qu'une grande surface te demande de faire une action de promotion pour faire découvrir tes produits ?

Yves : « je ne veux pas de grandes surfaces, parce que tous mes clients se sont des petits magasins, qui doivent faire tout ce qu'ils peuvent pour surnager donc je ne vais pas leur faire ce sale coup d'aller dans une grande surface. Cela fait partie de ma philosophie de départ, j'ai eu des demandes, mais j'ai toujours refusé. Pour moi, le système des GMS n'est pas socialement responsable ou durable. »

« Par exemple, pour le magasin LPP à Liège, si on supprime les camions, il peut encore être livré avec une charrette à cheval, tandis que Carrefour, sans camions on vide le magasin et puis c'est fini »

Jean Marc : comment se passe la collaboration avec les LPP, sachant qu'il n'y a qu'une gamme de confitures, qui est la tienne ?

Yves : Pascal (le gérant) a demandé que toutes mes confitures soient faites avec mes propres fruits, je lui ai donc réservé les derniers pots de rhubarbe, de prunes, des groseilles de ma production ; je n'en ai plus, donc on a arrêté les groseilles. Il me reste des framboises de ma production, elles sont mises de côté pour lui

Au départ, quand je n'avais plus de fruits, on arrêtait la production. Maintenant que Sabine (employée) est là, on ne peut plus se le permettre et j'achète des fruits pour faire la soudure jusque la prochaine récolte en juin.