

# ANTILLA



## L'USINE DENEL UN FLEURON INDUSTRIEL

**TONY DELSHAM :**  
**« MÉ MWEN, MAN SÉ... »**

**SPORT :**

**Le footballeur buteur tartanais,  
Alix Golvet, très courtisé...**

# Agro-industrie DENEL fleuron industriel de Martinique

En visionnant ce reportage, on pourra mettre des images derrière les mots et visualiser comment sur un coin du Gros-Morne, une entreprise agro-alimentaire a dû sérieusement s'équiper pour satisfaire les besoins locaux en produits du terroir. Un pari qui n'est jamais facile... Rencontre avec Philippe Vourch.

Seize depuis plus d'un siècle au Gros-Morne, l'entreprise DENEL est spécialisée dans la production de jus et de confitures. Présentation, acquis et enjeux avec Philippe Vourch, le directeur de la structure.

L'usine date de 1908, nous apprend le dirigeant, et fut la 1ère conserverie d'ananas d'Europe. De 1908 à 1925, le baron Daniel de Sommery met en place la culture de l'ananas au Gros-Morne, pour en faire essentiellement de la conserve. En 1928, le siège de la société qui était à Paris est transféré au Gros-Morne, et les familles Aubéry et Huyghues Despointes



achètent la structure, plus précisément Robert Huyghues Despointes, qui la possédera pendant près de 60 ans. L'homme la dénomme Ancienne Compagnie Antillaise, puis, à partir de 1932, Royal SA, en relation avec la couronne de l'ananas, le « fruit-roi ». Jusque dans les années 50-60, l'ananas en tranches se vend plutôt correctement, poursuit le directeur, mais à partir de 1960 la concurrence venant d'Asie, d'Afrique et d'Amérique centrale fait

que l'entreprise commence à périlcliter, ses produits étant moins concurrentiels. Par conséquent les dirigeants de Royal décident de se diversifier, notamment en utilisant leurs boîtes de conserve pour y mettre jus et confiture.

Malgré les difficultés, André Thalmann maintient une activité de transformation de fruits. « On achetait des fruits à des agriculteurs, on les

transformait en pulpes et on en faisait les ingrédients des jus et confitures », explique Philippe Vourch. Des dirigeants qui à l'époque se demandent s'il ne faut pas revenir au premier métier de l'entreprise : la transformation de fruits. « Mon prédécesseur avait initié quelque chose avec 7 ou 8 agriculteurs, dans les années 88-89, avec une trentaine de tonnes de goyaves amenées à l'usine », raconte le directeur, « près de 30 ans plus tard, cette trentaine

Page de gauche : L'usine Dénel, en mitant de la verdure  
Ci-dessous: vues des appareils techniques divers...



de tonnes de goyaves a remplacé toute l'importation de ce fruit. Nous en sommes à 1100 tonnes de goyaves cette année ; toute la goyave de Royal est produite localement. » Idem pour la prune de cythère, la banane, ajoute Philippe Vourch, « et on est en train de faire de même avec le maracudja et l'abricot pays. »

« Depuis que la Socomor avait continué à capoter il n'y avait quasiment plus de production d'ananas à la Martinique », poursuit le directeur, « et les contraintes phytosanitaires étaient telles, par rapport à celles du Costa Rica et de Saint Domingue par exemple, que les rendements avaient chuté. » Un dirigeant qui dit avoir alors demandé à des agriculteurs s'ils vou-

laient livrer DENEL ; ceux-ci lui répondant ne pas arriver à alimenter le « marché du frais » mais qu'ils seraient d'accord quand ils réussiraient à vendre de manière suffisante sur ce marché (« qui rémunère de manière un petit peu plus importante »).

Les dirigeants estiment alors n'avoir d'autre choix que de devenir eux-mêmes agriculteurs, ne pouvant attendre que les producteurs d'ananas aient des surplus à leur livrer. Il y a 70 hectares autour de l'usine DENEL, donc les employés ont replanté ananas, goyaviers, abricotiers, etc. En ce sens, les dirigeants ont fait construire une autre usine, à côté de la 1ère, pouvant traiter



« quasiment tous les fruits de la Martinique et les faire passer de fruits à pulpes ». Tant que les agriculteurs approvisionnent l'entreprise aux quantités voulues (et à des prix convenant aux dirigeants de DENEL) ces derniers travaillent avec eux, c'est à dire avec toutes les organisations de producteurs, nous dit Philippe Vourch : Vergers et jardins tropicaux, SICA Chateau Gaillard, Caraïbes Exotiques, la défunte Socopma, etc. Et quand les dirigeants ne pouvaient être fournis comme ils le voulaient pour certains fruits, « ils » sont devenus agriculteurs, notamment pour l'ananas.

Actuellement 70% de l'activité de DENEL se passe en Martinique, 30% à l'extérieur. Une structure qui développe en outre une activité de fabrication de pulpes pour d'autres entreprises. « Quand vous buvez une Caresse Antillaise à la goyave, c'est nous qui avons fabriqué la pulpe de cette boisson », dit Philippe Vourch avec satisfaction, « le jus de canne de Caresse Antillaise, c'est nous qui le fabriquons ; quand vous mangez une glace Paradis Glace à la goyave, à la prune de cythère ou au maracudja, c'est aussi nous. » DENEL, fournisseur d'ingrédients pour d'autres entreprises aux Antilles, en Guyane et en France. Question : deux marques différentes dans les jus et confitures, c'est un



peu surprenant non ? « On essaie de garder des recettes spécifiques », répond Philippe Vourch, « dans le cocktail de Mont Pelé, vous avez une base d'ananas un peu plus marquée, dans le cocktail de Royal c'est la base de goyave qui l'est un peu plus. Et on différencie nos marques par leurs formats. Au-delà du 1 litre pour Royal et Mont Pelé, vous aurez du 50 centili-

tres (cl) en boîte pour Mont Pelé, du 33 cl en boîte pour Royal, du 2 litres en boîte pour Royal, du 5 litres pour Royal et Mont Pelé. En confiture on a le bocal commun, de 330 grammes, mais pour Royal on a un petit format de 200 grammes, pour Dormoy un format de 850 grammes, et avec des textures de confiture différentes, molles ou plus 'dures'. Les marques ont

une telle force sur la Martinique qu'il nous a toujours paru difficile d'en supprimer une par rapport à une autre. Pour Royal on a 23 parfums en confiture et 12 en jus ; pour Dormoy on a 7 parfums en confiture et 4 à 5 parfums pour Mont Pelé. Et puis on connaît les producteurs de fruits. Si jamais il y a un souci on est à 15 kilomètres pour aller voir ce qu'il se passe, pas à 8000. »



Face à ces marques et tant de parfums, y-a-t-il des produits phares en termes de vente ? La réponse fuse. Les produits originels, historiques de DENEL : goyave et ananas pour les jus, banane pour la confiture. Une diversité également nécessaire pour les dirigeants, car permettant à DENEL de se différencier de ses concurrents. Parlons-en. Les concurrents de DENEL aux Antilles proposent des produits de gamme inférieure, indique Philippe Vourch, avec des prix à l'avenant (discount). Autre concurrence, ces confitures importées qui nous sont exotiques (fraise, framboise, etc.). Concernant les jus de fruits, DENEL fait face à des dizaines de marques de l'importation, qui « tourment », apparaissant, disparaissant et réapparaissant en fonction leurs budgets respectifs. Un directeur qui en tout cas affirme vouloir garder qualités et particularités des produits DENEL afin de se distinguer de cette

concurrence, « et à un prix acceptable ». Aujourd'hui DENEL compte une cinquantaine de salariés, avec un effectif pouvant augmenter (« temporairement ») jusqu'à 70-75 employés en saisons de fruits. Le chiffre d'affaires de l'entreprise est de 12 millions d'euros cette année, indique Philippe Vourch. Un chiffre satisfaisant ? « C'est moins que ce que nous espérons pour l'année prochaine et celle d'après », répond le directeur dans un sourire, « il faut avoir un certain niveau, et aujourd'hui on a un petit peu de mal à l'atteindre parce qu'on essaie de croître et que ça veut dire faire des investissements en matériel, en machines. Et pour ça il faut un chiffre d'affaires minimum. Par rapport à notre volonté de trouver de nouveaux produits, face aux investissements, même si on est aidé par la Région – il faut reconnaître la volonté des politiques de

pousser des entreprises comme la nôtre, vertueuses d'un point de vue de développement endogène – il nous manque encore un petit peu d'activité pour se dire qu'on a atteint un niveau tel qu'on génère suffisamment de marges pour payer l'ensemble de nos charges fixes. On a une responsable des approvisionnements, une responsable qualité, une responsable recherche et développement, un responsable de maintenance, de production, etc. On essaie donc d'être structurés pour sécuriser complètement notre environnement agro-alimentaire, mais le coût de cette sécurisation nécessite d'avoir un niveau d'activités qui est selon moi encore insuffisant pour que l'entreprise se situe à un niveau 'tranquille'. »

Mike Irasque