



2001, nouvelle usine high-tech, toujours à Objat. Photo DR

PONTHIER, LES FRUITS DE LA



Objat presse
4, place du 11 Novembre - 19130 OBJAT
Tél. 05 55 25 00 84
E-mail : objat.presse@orange.fr

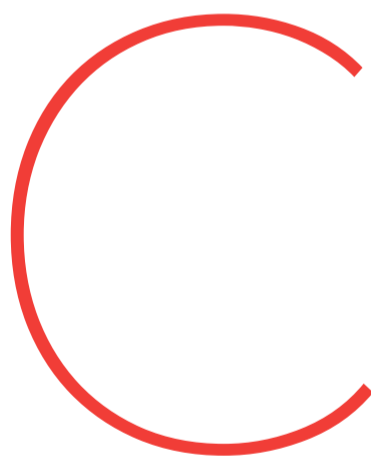
OUVERT TOUS LES JOURS (SAUF 1^{er} MAI) à partir de 6h

Le Cadet
Thierry & Raphaël

Bar Animation 7/7

Brasserie Restaurant Repas d'affaire

8, avenue G. Clémenceau
19130 OBJAT
05.19.07.32.04
www.facebook.com/lecadetobjat



ette histoire commence en 1946 quand André Ponthier et son épouse, enfants de familles nombreuses et paysannes, créent une activité d'expédition, collectant les fruits et légumes du bassin d'Objat pour les vendre sur les marchés d'intérêt national (MIN). Petits pois, prunes, noix, châtaignes, tomates, etc. On comptait alors une centaine d'expéditeurs à Objat. « La gare avait été construite pour acheminer les petits pois dans toute l'Europe. » Importante était l'activité, rude la concurrence. « Et il fallait payer tout de suite, "en images". »

Au bout d'un mois, les Ponthier ont épuisé leur maigre apport. Mais ils ont faim, plus que les gros négociants qui ont traversé la guerre. Ils travaillent jour et nuit et finissent par s'en sortir. André achète alors quelques terrains, sur lesquels il plante des pommiers golden ; il est le premier dans la région. Le choix du lieu, Saint-Bonnet-la-Rivière,

n'est pas heureux : le gel est fort, André se lève la nuit pour allumer des feux et réchauffer les arbres... Il rectifie le tir, déplace ses cultures sur les hauteurs près de Pompadour, c'est mieux.

L'activité se structure dans l'entrepôt situé rue Lavergne, dans le centre d'Objat. Les Ponthier élargissent l'aire de leur approvisionnement pour aller chercher des produits en Périgord, en Quercy et plus loin encore. Déjà, ils recherchent la qualité. Dans les années 1960-70, une douzaine d'ouvriers travaillent avec le couple.

LE COUP DES MARRONS CUITS

En 1980, André a une idée de génie : il invente un nouveau procédé de cuisson et de conservation des châtaignes, créant la première gamme de marrons cuits sous vide. Il n'y connaît rien ou presque, mais investit tout ce qu'il a. Il développe cette activité dans de nouveaux locaux, à la sortie d'Objat, route de Ceyrat, un immense entrepôt de stockage de noix, de prunes et surtout de pommes pour les quatre-vingts hectares de vergers gérés par la famille. C'est là qu'on installe les autoclaves et autres machines pour préparer et conditionner les marrons, qu'il faut éplucher, cuire et mettre sous vide.

Après quelques années de tâtonnement, notamment sur le packaging, cette invention va faire les beaux jours de l'entreprise. « L'argumentaire était simple, se souvient Yves Ponthier, fils d'André et Raymonde, entré dans l'entreprise comme opérateur quelques années plus tôt. J'ouvrais le sachet, je faisais goûter. C'était vendu. À l'époque, l'entreprise fabriquait huit cents kilos à une tonne par jour, je m'en souviens, c'est moi qui les portais à la STEF. Aujourd'hui, on fait trois tonnes à l'heure sur vingt-quatre heures. » Ce sont les marrons cuits sous vide qui permettent aux Objatois de se lancer à l'exportation. Cinquante ans après leur invention, les marrons cuits sous vide Ponthier restent une référence mondiale et représentent encore 14% du chiffre d'affaires de la maison.

FRUITS ROUGES SURGELÉS, DISQUES DE POMMES

Forte de ce coup de maître, l'entreprise, avec l'apport d'Yves, va aller plus loin encore dans la transformation du produit et la valeur ajoutée. En 1986, les Ponthier se mettent à acheter des fraises, des framboises, des mûres, des myrtilles et des groseilles. Ils surgèlent ces fruits et commencent à les vendre en GMS (grande distribution), ce qui est nouveau à

Trente-cinq millions de chiffre d'affaires, dont 75% à l'exportation, une qualité plébiscitée par les plus grands noms de la pâtisserie : les petits expéditeurs d'Objat sont devenus des transformateurs de fruits, dont les préparations 100% naturelles s'imposent sur les meilleures tables du monde.



Par Pierre-Yves ROUBERT (CLP)

PASSION

l'époque. Deux mois après qu'un premier contrat a été signé avec la Cedis à Besançon, toutes les grandes marques (Carrefour, Auchan, Leclerc, etc.) accueillent les produits Ponthier dans leurs rayons. Sans qu'une seule équipe commerciale ait été déployée !

Mais le succès fait des envieux, et, rapidement, les Corrèziens sont copiés. Avec des produits d'importation, donc moins chers. Le retournement est brutal : les mêmes qui voulaient du Ponthier à tout prix les déréférent du jour au lendemain. « On a réussi à garder Casino, Picard, Promodès. Et Migros en Suisse. » Mais l'activité chute de 60% ; la qualité ne paye pas toujours, à court terme.

Les goldens des quatre-vingts hectares de pommiers – que l'on continue à vendre « à l'ancienne », comme les noix et les prunes achetées à Moissac – et les marrons cuits sous vide permettent de tenir le choc. Jusqu'à ce qu'Yves Ponthier, qui a pris la responsabilité des vergers, ait l'idée d'utiliser les pommes les moins belles, de catégorie 2, pour créer des disques de pommes surgelés, qui seront proposés aux industriels de la pâtisserie comme garniture de tarte surgelée. Une ligne de fabrication est créée, des machines sur mesure sont conçues, des ouvriers sont recrutés. C'est encore un coup gagnant, qui donne une nouvelle dimension à l'entreprise et la fait entrer dans le monde de la pâtisserie. Bientôt, vingt mille disques de pommes sont produits chaque jour à Objat (une machine épluche à elle seule deux cent dix demi-pommes à la minute).

ACCIDENT ET CHANGEMENTS

Les choses vont pour le mieux, quand, en plein été, les frigos remplis de fruits frais, André Ponthier se brûle gravement avec la vapeur d'un autoclave. Entre la vie et la mort, il est transporté à Brive puis à Bordeaux. Il restera de longues semaines au service des grands brûlés, évoquant pommes, châtaignes et noix pendant son demi-sommeil douloureux sur son lit d'hôpital.

Sa femme accompagnant son mari, Yves se retrouve seul à la barre, devant assurer certaines tâches, dont il ignore tout, comme le calcul des prix de revient. Il se débrouille comme il peut, aidé de son épouse. « Mon père n'aurait pas pu y arriver sans ma mère, et moi sans Cathy. »

Les salariés sont aussi inquiets que les dirigeants, mais tout le monde met les bouchées doubles, et la société tient le coup. « Les clients ont été compréhensifs avec moi », reconnaît Yves.

André Ponthier se remet de son accident, il revient, mais très diminué, d'autant qu'il est atteint par une polynévrte. Cela incite le père à transférer les responsabilités de l'entreprise à son fils dans les années 1990, même si le fondateur reste présent. Les ventes de noix, de prunes, de



Des saveurs plébiscitées dans les palaces, cocktail Hibimara. © Béa Schulze.

2012, Thibault Ponthier rejoint l'entreprise et redéfinit la politique commerciale. Photo DR

pommes sont arrêtées, parce qu'une entreprise ne peut pas lutter contre les coopératives et parce que Ponthier s'est maintenant spécialisée dans la transformation des fruits de première qualité.

C'est ainsi qu'en 1993 sont créées les premières purées de fruits surgelés. Le succès est au rendez-vous là encore, dans de nombreux pays (les pâtisseries japonaises effectuent d'innombrables tests avant de reconnaître, médusés, qu'il n'y a pas un seul additif dans ce qui leur paraît trop beau pour être vrai).

Au fil des années, l'entrepôt et les ateliers de fabrication deviennent obsolètes. De plus, lorsqu'ils viennent sur place, les clients sont surpris par l'outil de travail, qui semble en décalage par rapport à la qualité des produits. Il faut donc bâtir quelque chose et >>>

Spécialiste en aménagement Maison et Jardin.



Déco 🏠 Cadeaux 📦 Jardin 🌿 ...à prix malin !
OUVERT 7/7 DE 10H À 19H
WEEK-END DIFFUSION



Compétences et valeurs humaines. Photo DR

>>> déménager. Après de rudes négociations avec le maire de l'époque Jacques Lagrave, une entreprise flambant neuve de dix mille mètres carrés est construite en 1999-2000, à cent mètres de la précédente. Ce n'est pas simple. Il faut même créer une station de traitement des eaux usées (équivalente à celle d'une ville de vingt-cinq mille habitants). Mais la capacité de stockage est doublée, des laboratoires et ateliers aux dernières normes sont créés, dans un magnifique bâtiment qui semble encore flambant neuf aujourd'hui.

DES FRUITS ET DES HOMMES

De nouvelles purées sont mises au point avec d'autres variétés de fruits. Des coulis sont élaborés. Les disques de pommes sont abandonnés car ils ne sont plus rentables, mais les marrons continuent à être épluchés, cuits et emballés sous vide. Et puis sont

créées des préparations pour mousses et sorbets. Un des grands talents de l'entreprise Ponthier est non seulement d'inventer des produits de grande qualité, mais surtout d'écouter les clients potentiels pour comprendre leurs besoins. C'est ainsi qu'une relation de confiance se noue avec de grands pâtisseries comme Thierry Marx, Christophe Michalak, Emmanuel Ryon et bien d'autres. Qui assurent eux-mêmes la promotion des coulis et purées. « Ponthier fait la moitié du travail », affirme l'un d'eux.

La relation est aussi importante avec les fournisseurs de fruits. Yves Ponthier connaît le métier depuis quarante ans, mais il garde le contact autant que faire se peut. « On apprend toujours en rencontrant les gens de terrain, on gagne en humilité. » Il recherche ces valeurs aussi dans les personnes qu'il recrute. « Ce qui est difficile, ce n'est pas de trouver la compétence, mais les valeurs humaines. Je n'ai licencié que deux personnes en quarante ans. » De fait, le turnover est réduit au sein du personnel de l'entreprise. La famille ne vit pas en vase clos. On a parlé de l'écoute des professionnels. De plus, trois cadres ont intégré le comité stratégique et prennent part aux décisions de l'entreprise. « Ils sont garants des mêmes valeurs que nous. » En 2012, Thibaut Ponthier, fils d'Yves et Cathy, quitte la finance de marché pour rejoindre l'entreprise familiale. Le départ soudain de la directrice commerciale l'oblige à prendre rapidement des responsabilités. Il crée alors une nouvelle identité visuelle et développe un réseau commercial et marketing, avec notamment quatre personnes à Paris, et des bureaux de représentation à Londres, Cologne, Barcelone, Séoul, Hô Chi Minh ville et bientôt aux États-Unis.

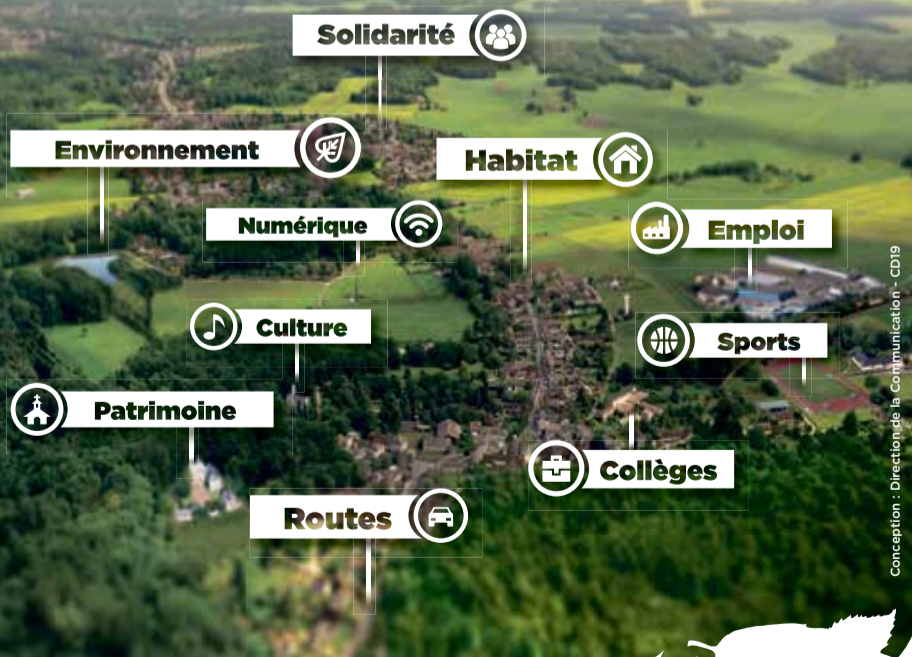
Aujourd'hui, les produits sont répartis en deux grandes catégories, surgelés et réfrigérés, pour une cinquantaine de références, toutes avec au moins 90% de fruits et au plus 10% de sucre de pure canne. Une gamme Signature a été lancée sur des produits spécifiques en quantité limitée. Certains fruits viennent de très loin, comme les mangues de Ratnagiri (Inde), les sudachis (agrumes) de Tokushima (Japon), ou l'acci de la forêt amazonienne ; ou de plus près, comme les melons du Quercy ou la gariguettes du Lot-et-Garonne. Tous passent par Objat. En 2015, les purées sont élargies aux légumes : tomates, poivrons, betteraves et potirons. Pour tous, l'exigence qualité est drastique et la traçabilité d'une précision unique. Les résultats sont là, puisque le chiffre d'affaires a presque doublé sur les cinq dernières années. Des travaux sont entrepris en ce moment à Objat pour augmenter la capacité, doublée il y a quinze ans, déjà trop petite. Quelle croissance depuis 1946... Les expéditeurs de petits pois sont devenus des fournisseurs de référence pour les grands chefs du monde de la restauration, de la pâtisserie, ainsi que des bars des palaces. Les fruits de soixante-dix ans de travail, de persévérance et d'exigence. ■



Purée de gariguettes : une qualité exceptionnelle. Photo DR

CHAQUE JOUR LE DÉPARTEMENT EST À VOS CÔTÉS

POUR VOUS RENDRE LA VIE PLUS AGRÉABLE.



Conception : Direction de la Communication - CD19

Restons connectés



www.correze.fr

CORREZE

LE DÉPARTEMENT

Des femmes, des hommes, un projet en commun

1986, le lancement des fruits rouges surgelés, André et Yves Ponthier. Photo DR

