

L'EXPORT

Hubert THUET en Côte d'Ivoire

Artisan affineur et fromager depuis 6 ans à Thônes près d'Annecy, Hubert THUET s'est ouvert à l'exportation en 2013 sur le continent africain. En cette fin d'année 2017, le passionné a refait ses valises pour Abidjan où une nouvelle collaboration a débuté récemment. Il nous raconte son projet et son périple.

Vous exportez déjà au Togo, comment cela s'est-il déroulé ?

Hubert THUET : «Lorsque je me suis installé à Thônes, j'ai eu un contact fin 2013 avec une personne au Togo. Le directeur du Mercure à Lomé m'a demandé de faire une soirée accord vins et fromages pour 200-250 personnes. Je suis intervenu avec un sommelier MOF 2011. À cette soirée, j'y ai connu un français, Frank LAINÉ, installé là-bas depuis 7-8 ans et qui avait ouvert un bar à vins "La Route des Vins". Il n'avait pas beaucoup de fromages et ça l'intéressait de débiter avec 20-30kg par mois. Aujourd'hui nous en sommes à 100 kg par mois.»

Pourquoi recommencer en Afrique? Quel est le potentiel pour les crémiers-fromagers français là-bas ?

H. T. : «Frank LAINÉ a vendu son bar à vins pour en ouvrir un deuxième à Abidjan. Je suis orienté qualité et c'est ce qu'il recherche. Je suis parti à Abidjan pour réaliser deux soirées dégustations dans le bar à vin. Ça démarre bien. J'ai pensé à l'export. J'ai vu Hong Kong, mais c'est compliqué, car ils veulent de très gros volumes donc tirent les prix vers le bas. J'ai travaillé avec la CCI italienne afin de

définir un plan de prospection à l'export. L'Afrique est un continent compliqué politiquement. On ne sait pas ce qui est stable, mais il y a de gros développements et un marché qui se développe grâce aux expatriés qui ont un beau pouvoir d'achat et qui veulent des produits authentiques et de terroir français. C'est un marché de niche qui va concerner 1500 expatriés à Lomé et dix fois plus à Abidjan.»

Pourquoi vous êtes-vous mis à l'export ?

H. T. : «Avant d'être artisan fromager affineur, j'étais directeur grand compte. J'ai touché de près les voyages à l'export. J'adore. C'était une question d'évolution. C'est vital pour mon développement.»

Comment peut-on se mettre à l'export ?

H. T. : «Il faut avoir un contact francophone sur place. Ensuite il faut obtenir l'agrément sanitaire auprès des services vétérinaires qui permet d'exporter à l'échelon mondial. C'est lourd comme démarche, mais il faut le faire. C'est le Graal. On doit être 6 ou 7 à l'avoir en Haute-Savoie et encore ce sont des grands groupes ou gros industriels; je suis le plus petit. Pour toute expédition hors UE, il faut



ensuite faire une demande par un site internet qui transmet aux services vétérinaires du département, pour ensuite, pour chacune des livraisons, obtenir l'attestation sanitaire».

Comment va se dérouler votre séjour ?

H. T. : « Je vais prendre la température à la fromagerie, former un peu le personnel à la méthode de conservation, de découpe, de présentation... J'ai deux soirées de dégustations prévues avec une quarantaine de personnes. Ça ne peut être que positif. Ça l'est toujours pour mon client. Et puis quand on part à l'étranger, c'est agréable pour nous fromagers d'être considérés comme des demi-dieux de la gastronomie. C'est très gratifiant et différent de la France où il faut toujours prouver ».

Des projets ?

H. T. : « Je suis en contact avec quelqu'un depuis juillet qui a créé "la French Box", c'est un service aux expatriés en plein développement... On propose des fromages savoyards et de la charcuterie et commençons également à être sollicité par des restaurateurs de Finlande, Suède, Pays-Bas, Danemark. »



De retour d'Abidjan, nous avons contacté Hubert THUET.

« Le voyage s'est bien passé. L'objectif était de fidéliser mon client et de correspondre à ses besoins. J'ai compris les exigences et orientations où il faut que je me positionne. Le lundi, j'ai recalé la situation. J'ai concédé de lui fournir une vitrine froide pour compléter l'équipement qu'il avait fait venir de France par bateau. Nous avons travaillé sur les découpes et la présentation. Le soir de la première soirée, un orage tropical a immobilisé la ville. Nous avons eu moins de monde que prévu, mais le lendemain, beaucoup plus. Le projet de mon client Frank LAINÉ est de proposer, outre mes fromages fermiers, des produits qualitatifs comme de la charcuterie française et des vins d'une trentaine de viticulteurs français. C'est un Bourguignon! Son père, Jacques Lainé, a été étoilé Michelin en Bourgogne. Il s'est aussi installé à Abidjan, il y a 4 ou 5 ans, avec un restaurant "le jardin Gourmand" réputé, et où la cuisine est belle et travaillée. C'est un modèle dans le domaine ».

