



JORDANS

Le leader des mueslis aime la **nature**



Jordans s'impose comme le numéro 1 incontesté du marché des mueslis. Leader sur ce segment, la marque continue d'innover et lance cette année un Spécial Fruits Muesli qui épouse parfaitement la tendance de naturalité appréciée par les consommateurs. Succès garanti. Ce qui fait la différence ? Un positionnement 100 % NATUREL : agriculture durable en amont et caractère naturel des produits finis.

En 1855, la famille Jordans, propriétaire d'une minoterie dans le Bedfordshire, en Grande-Bretagne, fournit des farines de céréales aux particuliers et aux boulangers. En 1973, Bill Jordans, 3^e du nom, ramène des Etats-Unis le Granola, un flocon de blé grillé. Il lance alors la première céréale croustillante sur le marché britannique, l'original crunchy, un véritable succès. Mais le trait de génie de Bill Jordans, c'est le choix de l'agriculture raisonnée. Cet avant-gardiste tourne le dos à l'agriculture intensive, développée après la 2nde Guerre Mondiale et nuisible à l'écosystème. C'est ainsi que notre céréalier crée le label Conservation Grade. Cette charte, élaborée avec des scientifiques, exige de

diminuer de moitié l'utilisation de pesticides et d'herbicides et recommande l'usage exclusif de produits biodégradables. Bill Jordans s'entoure alors d'agriculteurs motivés par son projet. Ces nouvelles contraintes agricoles entraînent une légère diminution des rendements, compensée par un prix à la tonne supérieur au tarif du marché. *"C'est pour justifier ces prix que Bill Jordans choisit de commercialiser ses produits dans des boutiques "bio"*, explique Jean-Louis Marquet, directeur Jordans France. Le succès des céréales bio est immédiat : la grande distribution anglaise s'y intéresse dès 1976.

"Agriculture durable et naturalité du produit fini ont permis à Jordans de devenir leader sur le segment des mueslis, avec 30 % de parts de marché."

Dans les années 1980-1990, Jordans se développe sur de nouveaux produits et s'oriente vers l'export, notamment en France où la filiale ouvre ses portes en 1991.

"À l'époque, le marché français des céréales prêtes à consommer était dominé par Kellogg's avec 60 % de parts de marché, Quaker avec 15 % et Nestlé avec 10 %, poursuit Jean-Louis Marquet. Jordans est arrivé avec des produits d'excellente qualité pour des niveaux de prix comparables au marché."

Des consommateurs attachés à la naturalité des produits

Toujours en collaboration avec des scientifiques, Bill Jordans renforce en effet l'exigence environnementale du label "Conservation Grade". Désormais, les agriculteurs doivent consacrer 10 % de leurs parcelles cultivées à la jachère de graminées (bleuets, coquelicots sauvages, etc.). Cette jachère a pour vocation d'attirer les insectes (abeilles, bourdons, etc.) qui pollinisent des fleurs et de permettre aux oiseaux et aux animaux sauvages de nicher. En hiver, les graminées subviennent aux besoins nutritifs des oiseaux. *"On dénombre 5 fois plus de vie sauvage dans ces parcelles dédiées à la nature"*, insiste Jean-Louis Marquet. Aujourd'hui, la totalité des 120 agriculteurs britanniques qui travaillent pour Jordans ne sont pas encore passés aux 10 % de jachère, mais ils en prennent la voie.

Parallèlement, l'entreprise consacre la même vigilance à la transformation

des céréales en produit fini, excluant tout recours à des additifs ou des conservateurs.

Ainsi, les céréales Jordans se caractérisent résolument par une agriculture durable en amont et par la naturalité du produit fini. C'est ce positionnement qui a permis à la marque de séduire les consommateurs, avec 5,5 % de part de marché et près de 30 % sur le segment des mueslis, où la marque est aujourd'hui leader. *"Nous avons affaire à des clients fidèles et attachés au caractère naturel de nos produits"*, se réjouit Jean-Louis Marquet.

Jordans et Norbert Dentressangle

Jordans a choisi le Groupe Norbert Dentressangle comme transporteur exclusif pour ses flux transmanche. Le Groupe réalise tous les départs depuis le site de production de Biggleswade (GB) à destination de l'entrepôt central de Savigny-le-Temple (F).

Norbert Dentressangle met à disposition de l'usine anglaise des remorques en stand-by qui sont progressivement chargées de palettes. Les semi-remorques viennent à l'usine où les remorques vides sont échangées contre des remorques pleines, faisant gagner un temps considérable aux deux partenaires. Norbert Dentressangle, qui enlève une dizaine de véhicules par semaine et assure les chargements le week-end, livre en 24 heures, un délai particulièrement apprécié par Jordans.

