



Partenariat canadien pour  
une agriculture durable

Compétitive. Novatrice. Résiliente.

# Déshydrater des tranches de pommes

*Aider les fermes  
à rester dans le vert*



Canada

# Le doux succès d'un verger grâce à des tranches de pommes déshydratées

La première chose que l'on remarque en entrant dans la cuisine commerciale de Top Notch Farms à Milton Station, c'est l'odeur chaude et suave des pommes. Une vraie merveille.

Mark Richardson pointe vers la source de cet arôme, un déshydrateur de la taille d'un frigo portatif. Il en ouvre la porte et sort une grille garnie de tranches brun pâle de pommes Honeycrisp en voie de déshydratation.

« Nos clients les adorent, dit Mark. Nous avons testé les réglages et opté pour un temps de déshydratation de 21 à 23 heures, selon la période de l'année. Ce que nous obtenons n'est ni sec ni friable. Nos tranches déshydratées sont moelleuses, goûteuses et agréables en bouche. »

Les sacs de 3 \$ et de 10 \$ qu'en fait le verger à haute densité et jardin maraîcher se vendent tellement bien que l'entreprise déshydratera 60 livres de pommes trois fois par semaine au cours des quatre ou cinq prochains mois.

Et pour Mark, dont le verger de 3 600 arbres et de 3,5 acres ne produira pleinement que dans un an, cela a été une leçon sur la façon de profiter davantage de l'ensemble de sa production.

« Nous avons commencé à planter le verger il y a cinq ans en cultivant des variétés de grande valeur telles que Honeycrisp, Ambrosia et Gala. Depuis, nous avons pris de l'expansion en cultivant également des pommes Liberty, Ginger Gold, Cortland et Sunrise et d'autres variétés populaires auprès du public, explique Mark.

Étant donné qu'il s'agit d'un gros investissement, nous devons optimiser la valeur de nos pommes. C'est pourquoi nous avons investi dans la cuisine commerciale. »

Comme la Honeycrisp est l'une de leurs variétés les plus populaires, l'entreprise estimait avoir là un marché secondaire pour certains produits à valeur ajoutée.

Top Notch Farms a commencé à produire du cidre de pomme frais chaque semaine avec des pommes légèrement tachées, ce qu'on appelle dans l'industrie les moches ou les rejets. L'entreprise a également trouvé un débouché pour ces fruits imparfaits en les vendant à des clients heureux de pouvoir obtenir des pommes de qualité supérieure à prix d'aubaine.



Mark Richardson, de Top Notch Farms, son déshydrateur et sa plus récente fournée de tranches d'Applecrisp. Acheté avec l'aide du Partenariat canadien pour l'agriculture durable, le déshydrateur a permis au verger à haute densité d'accroître la valeur de sa production à partir de pommes tachées, qui ne lui rapporteraient normalement que quelques sous pour en faire du cidre.

C'est alors qu'ils ont entendu dire que certains de ces clients déshydrataient leurs pommes moches et aimaient les résultats.

« Nous avons acheté un déshydrateur à 150 \$ et nous avons commencé à déshydrater des tranches de pommes à coups de cinq livres, explique Mark. Nous n'arrivions pas à répondre à la demande. »

Flairant la bonne affaire, Mark a obtenu de l'aide financière des gouvernements fédéral et provincial dans le cadre du Partenariat canadien pour l'agriculture durable (PCAD) afin d'investir dans un déshydrateur de taille industrielle.

« Après avoir injecté du capital pour le verger, la cuisine et tout le matériel, il faut vraiment choisir soigneusement où placer son argent par la suite, explique Mark. Le PCAD nous a permis de réduire considérablement les risques et d'acheter plus facilement d'autre équipement.

Cela nous a permis de fabriquer cet excellent produit secondaire en utilisant des pommes souvent rejetées. Et parce que ce produit se conserve de six mois à un an, nous pouvons le vendre toute l'année. »

En fait, au lieu de se contenter de les vendre pour quelques sous pour qu'on en fasse du cidre, Mark peut obtenir jusqu'au tiers de la valeur d'une Honeycrisp fraîche en vendant ses rondelles déshydratées.

« Avoir ces liquidités supplémentaires est une très bonne chose quand il y a tellement de coûts fixes », dit-il.

Il reconnaît qu'il faut beaucoup de travail afin de préparer les pommes pour la déshydratation. Mais ils en ont fait une activité familiale. Mark et sa femme, Jolene, pèlent et tranchent un boisseau de pommes pour chaque séance de déshydratation, et leurs trois filles leur donnent un coup de main pour remplir le déshydrateur.

Les Richardson vendent leurs produits à divers marchés, y compris en vente directe et à des marchés agricoles. Ils les vendent aussi par l'entremise de Growers Station, un centre de distribution de fruits et légumes dirigé par des producteurs de l'île qui approvisionne des magasins et restaurants de la province.

Mark, qui a grandi dans une ferme porcine et bovine, a commencé à s'intéresser aux pommes après que ses parents eurent acheté d'un voisin qui prenait sa retraite un verger situé tout près. Mais il admet devoir apprendre des tas de choses pour mettre sur pied son propre verger et développer des produits secondaires. Il dit toutefois qu'il ne voudrait pas qu'il en soit autrement.

« Ma famille et moi sommes heureux d'être ici, dit-il. Nous avons un joli petit jardin maraîcher et des poules qui sont davantage des animaux de compagnie qu'autre chose pour mes filles, et je travaille dans l'industrie de la pomme. Que demander de mieux. »



Mark Richardson avec un sac de tranches de pommes déshydratées Honeycrisp. Son verger à forte densité, situé à Milton Station, a trouvé le moyen de tirer profit de pommes Honeycrisp imparfaites impossibles à vendre sur le marché des produits frais.