

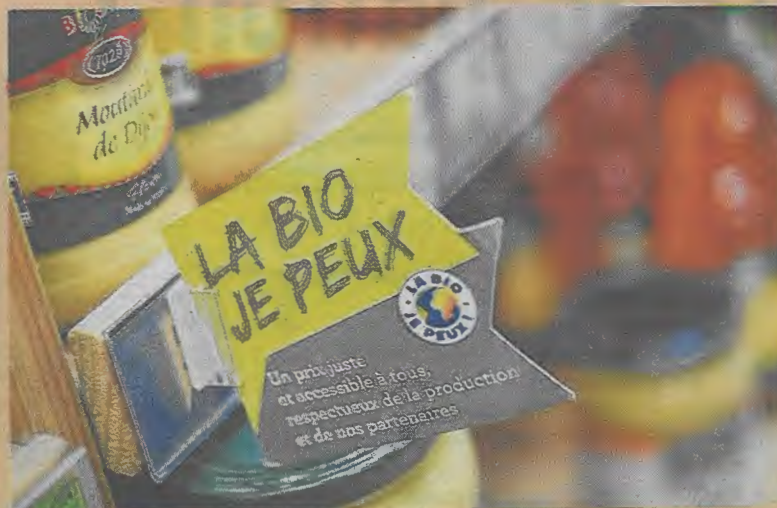
CLUB DES INDUSTRIES AGROALIMENTAIRES

Les producteurs locaux devant Biocoop

DISTRIBUTION Le Club I3A a organisé une rencontre entre la centrale d'achat de Biocoop et les producteurs bio de la région. Un rendez-vous très couru.

Biocoop, aujourd'hui, c'est 531 magasins en France et plus d'un milliard d'euros de chiffre d'affaires. En trente ans, le groupe, qui fonctionne comme d'autres géants de la distribution sur un modèle coopératif, a connu une formidable croissance. Le tout en misant sur un cahier des charges exigeant, plus exigeant parfois que toutes les certifications officielles. Une rigueur à laquelle Biocoop tient d'autant plus qu'elle doit faire face à la concurrence des géants de la grande distribution qui sont en train d'ouvrir leurs propres enseignes « bio » un peu partout en France. Pas question par exemple d'avoir la moindre trace d'OGM dans les produits finis. Et chez Biocoop, il ne s'agit pas de le faire, il s'agit d'être en mesure de le prouver.

Des conditions drastiques que 26 producteurs du Grand Est ont pu découvrir mardi dernier grâce au Club I3A, le club des industries agroalimentaires de Champagne-Ardenne, qui avait organisé une réunion entre les représentants de la centrale



Chez Biocoop, la centrale d'achat obéit à des règles drastiques et militantes. Par exemple, elle ne vend pas d'eau en bouteille.

d'achat de Biocoop et tous les producteurs du Grand Est qui souhaitaient y entrer. Parmi les 26 entreprises candidates, on comptait 12 entreprises alsaciennes et une seule de l'Aube, la Ferme d'Othe. Deux circuits s'offrent à elles. Le cir-

cuit très court auprès du magasin Biocoop local qui a le droit de faire des achats en direct, sans être pénalisés par rapport à ses achats réalisés sur la plateforme. Là, au moins, outre les certifications, une fiche de visite est nécessaire et il faut em-

ployer moins de trois équivalents temps plein.

DES PROCÉDURES SÉVÈRES

Pour les autres, ceux qui veulent un accès à la plateforme nationale, la procédure est beaucoup plus lourde. « Nous sommes assez lents », reconnaissent les responsables de la centrale d'achat. Entre le dépôt du dossier et le référencement, il faut compter entre six mois et... trois ans. Des délais très longs dus à aux difficultés éprouvées par certains producteurs pour obtenir des certificats, notamment pour les matières premières.

Autre détail qui a bloqué certains producteurs présents : Biocoop ne référence aucune marque présente dans la grande distribution. Il faut donc parfois lancer une autre marque.

Pour autant, Biocoop est très ouvert aux producteurs locaux. « C'est une demande très forte des consommateurs ». Chez Biocoop, sont présentés comme producteurs locaux tous ceux qui sont localisés dans un

À SAVOIR

• **Le Club I3A** de Champagne-Ardenne a réussi à faire venir Biocoop grâce au réseau des ARIA du Grand Est. « C'est grâce à la région Grand Est et à la régionalisation du réseau que nous avons pu organiser cette réunion. Nous pouvions rassembler beaucoup plus producteurs », explique Jean-Thomas Robichon, délégué général du Club I3A. Cette première rencontre avec un acheteur d'envergure nationale est une réussite. Les Alsaciens, notamment, sont venus en nombre. Avec des entreprises allant de la toute petite PME à Lesaffre, géant mondial de la levure.

rayon de 150 km. Après, ce n'est plus affiché en magasin et ça ne peut plus être référencé par le magasin. Après la présentation générale, chaque producteur a pu présenter sa production aux acheteurs. Dans un contexte convivial, avec même une dégustation autour d'un cocktail « bio », évidemment. ■

BRUNO DUMORTIER