### BIOCASH un grossiste historique en Occitanie

Biocash Un grossiste historique en Occitanie

Le grossiste en épicerie bio de Montpellier a créé une antenne essentiellement dédiée aux fruits et légumes bio depuis 4 ans sur le MIN de Toulouse , avec un entrepôt de 300 M2 et un chiffre d’ affaires de 2,5 millions€ réalisé avec 4 salariés.

Fabrice Salas qui dirige l’ équipe est en recherche de producteurs fournisseurs locaux , car c’est une demande de sa clientèle composée pour moitié de magasins de la région toulousaine et des départements du Tarn, Aveyron, Ariège…ainsi que de restaurants et traiteurs de l’ agglomération . La vente en restauration collective scolaire est également en progression, de même que la restauration d’ entreprise comme Airbus livrée par l’ intermédiaire de grossistes locaux. Biocash a aussi une clientèle de revendeurs , parfois producteurs sur les marchés locaux de plein air très actifs.

Au démarrage, les FEL étaient transférés de Biocash St Jean de Vedas à Toulouse, désormais cela ne représente guère que 20% des volumes, Fabrice assure son propre sourcing avec une dizaine d’ apporteurs locaux qui ont entre 5-10 ha ; sur une quarantaine de fournisseurs situés dans les PO et dans l’ Hérault complétés par les apports d’agrumes et autres produits importés.

Les besoins en approvisionnement local concernent toute la gamme des fruits et légumes locaux en particulier Tomates et légumes ratatouille en été, ainsi que salades fraiches, pommes de terre choux et carottes en hiver . En hiver la majeure partie de l’ activité se fait avec les pommes et les agrumes . A contrario de la clientèle de Biocash sur Montpellier ce n’ est pas le bas prix qui est recherché mais la fraicheur du produit qui justifie la recherche de producteurs locaux en particulier pour tous les légumes feuille.

Les attentes de Biocash vis-à-vis de la production locale :

C’est avant tout une régularité d’apports, même pour des quantités faibles de 50 kg, l’ important c’est de ne pas avoir de rupture . La planification des produits qui lui sont destinés est primordiale car il est difficile de gérer des arrivages excédentaires même en PDT ou des rupture d’apport comme la courgette en pleine saison . Biocash est en attente d’une planification et d’un calendrier proposé par des groupes de producteurs qui s’ organisent pour assurer une continuité d’ apport et une largeur de gamme.

La fixation du prix se fait avec le producteur avant l’ apport, en fonction de l’ état du marché qui en frais reste fluctuant, un prix lissé sur la campagne n’ est pas une solution. Le 20 novembre jour de la visite réalisée dans le cadre de la Journée Technique Régionale Maraichage Bio, les prix d’ achats pratiqués étaient de 0,80-0,90 en PDT, de 1,40 en carotte, et 1,30 en oignon. Pendant la saison estivale les tomates anciennes étaient achetées en moyenne à 3,50€ le kilo .

Fabrice tient à entretenir une relation de confiance avec ses producteurs fournisseurs qu’ il va rencontrer sur le terrain, et invite à venir voir comment il travaille dans son entrepôt du MIN .Pour lui l’ origine régionale est importante…mais aussi un conditionnement valorisant avec une marque ou une identification produit sur l’ étal, il est donc intéressé par l’ idée d’ une marque régionale produit bio d’ Occitanie.

**Patrick Marcotte pour Interbio Occitanie**

