### Pronatura Toulouse : Acheter local pour vendre local

Pronatura est un grossiste spécialisé fruits et légumes bio national, qui dispose désormais de 7 plate- formes en régions avec en plus de celle du siège basé à Cavaillon, celle de Perpignan dédiée aux apports locaux et à ceux d’Espagne, de Nantes, Bretagne, Rungis, Strasbourg et celle de Toulouse installée en 2017 ;

La clientèle du groupe Pronatura est majoritairement celle des magasins spécialisés bio qui représente 60% du Chiffre d’affaires, 10% en GMS,10% expor , 10% en RHD et le reste pour la destination industrie de transformation.

L’entrepôt toulousain entièrement réfrigéré à 7°C a une surface de 1200 M2 où sont stockés de manière bien visible les palettes des produits, pour faciliter les achats de la clientèle locale de magasins bio et revendeurs sur marché. Pronatura Ouest distribue ainsi 2 000 Tonnes de Fel par an dont 90% de produits d’origine France

Chaque plate- forme du groupe a sa spécialité régionale, comme le chou fleur et le poireau en Bretagne, les pommes en Pays de Loire etc…et s’intègre dans un calendrier de production national destiné à assurer la continuité d’une gamme en tout lieu. Ainsi dès qu’un produit local arrive en production il doit prendre le relais d’une autre origine plus précoce. L’objectif prioritaire est bien d’acheter localement pour vendre localement.

Sur Toulouse le tonnage vendu est d’environ une cinquantaine de tonnes, avec un ralentissement d’activité classiquement en périodes de vacances scolaires, une quarantaine de clients étaient déjà fidélisés par Pronatura avant son arrivée sur Toulouse

Pour Patrick Ophèle le responsable de la relation avec les producteurs en région Sud qui nous recevait pour la visite, un metteur en marché c’est un véritable « animateur filière » qui doit jouer un rôle pour accueillir de nouveaux producteurs, voire même l’accompagner dans sa démarche de conversion pour faire les bons choix en matière de produits cultivés.

En région toulousaine, la recherche de Pronatura est prioritairement axée sur la gamme salades, la mâche, les radis et les fraises, ainsi que tous les produits à durée de conservation limitée car la fraicheur c’est l’attente prioritaire de la clientèle. En deuxième lieu la présentation du produit doit être optimale, avec un produit lavé et calibré…il est donc souhaitable que les producteurs se regroupent pour l’achat en commun de matériel de conditionnement et pour constituer une gamme large. En Provence Pronatura s’appuie ainsi sur un groupe partenaire Mediterrabio dont l’identité se retrouve sur les complexes d’emballage visibles dans l’entrepôt .

Outre les légumes régionaux déjà évoqués, Pronatura s’inscrivant dans une démarche de défense de produits et de l’identité d’un terroir, est intéressé par des apports de prunes et de raisin de Moissac par exemple, et d’une manière générale par la qualité gustative des produits, car un produit bio doit être avant tout bon

Pour travailler avec Pronatura,le producteur doit être référencé , ce qui suppose une visite d’ audit préalable sur l’ exploitation puis une planification de la production apportée . Il n’y a généralement pas de problème si les volumes planifiés ne sont pas respectés à cause de problèmes climatiques ou autres, de même l’entreprise ne s’engage que sur des quantités qu’elle est sûre de mettre en marché en ne planifiant que 80% de ses besoins en gardant une marge de sécurité.

Patrick Ophèle est prêt à se rendre disponible pour la visite de tout nouveau producteur intéressé, pour visiter son exploitation et préparer son référencement

Patrick Marcotte pour Interbio Occitanie

