

BIO'SELECT, une marque sur-mesure pour les Primeurs

Banagrumes, multi-spécialiste du fruit à Rungis, a lancé en 2019 sa propre marque bio. Alain Alarcon, son dirigeant, nous présente Bio>Select et revient sur le positionnement de l'entreprise tournée vers les Primeurs.



CAPS : Pouvez-vous nous présenter brièvement votre entreprise ?

A. Alarcon : Banagrumes est une entreprise familiale qui existe depuis trois générations. Nous sommes importateur, grossiste en fruits et également mûrisseur de bananes, avocats et mangues. Aujourd'hui, multi-spécialiste du fruit, nous proposons un large choix de produits de saison et de contre-saison, en

conventionnel et en bio. Nous traitons environ 24 000 t de fruits par an dont 10 000 t d'agrumes et 6 500 t de bananes. Nous nous approvisionnons essentiellement en direct chez des producteurs bien identifiés, en particulier en Espagne et en Italie. Nous nous rendons sur les exploitations et contrôlons les produits selon un cahier des charges stricte. Nous employons 35 personnes sur Rungis, avec un personnel expérimenté et dédié aux primeurs.

CAPS : Pourquoi le bio et depuis quand ?

A. Alarcon : Nous avons démarré le bio il y a 10 ans dès que nous avons senti l'intérêt émergeant pour cette offre. Les premières années, notre offre se limitait à trois produits puis nous avons mis un coup d'accélérateur il y a deux ans. Nous avons lancé notre marque propre Bio>Select en mars dernier ce qui a boosté nos ventes en bio qui représentent aujourd'hui 9 % de notre chiffre d'affaires. La marque Bio>Select comprend pour l'instant sept produits : banane (Colombie), citrons (Italie et Espagne), gingembre (Pérou) orange, avocat, mangue et asperge verte (Espagne). Tous ces produits, qu'ils soient d'Espagne ou d'ailleurs, sont sourcés chez des producteurs que nous connaissons bien, en qui nous avons confiance et nos clients le savent. Il ne faut pas diaboliser systématiquement les produits d'Espagne car il y a là-bas, comme en France, des gens qui font très bien leur métier et contrôlent leurs produits. De notre côté, nous faisons beaucoup d'auto contrôles de nos marchandises et 98 % des produits à réception, sont conformes.

CAPS : Quels sont vos objectifs et votre cible pour Bio>Select ?

A. Alarcon : Parmi les acheteurs de Bio>Select, nous avons quelques magasins spécialisés bio mais la majorité sont des primeurs traditionnels, qui ont un petit rayon bio en complément du conventionnel. Nous souhaitons renouveler l'expérience de notre marque Brio Fruits d'agrumes d'Espagne qui est devenue une marque forte, connue et reconnue. En créant sa propre marque, on rassure et on fidélise sa clientèle. Nos clients sont satisfaits, ils n'ont

plus besoin d'aller chercher ailleurs ce qu'ils savent qui leur correspondra chez nous. Bio>Select, comme vous le savez, a emprunté cet été la route des Primeurs, ce qui lui a permis de se faire connaître sur les marchés de gros de province et d'initier plusieurs grossistes et primeurs.

CAPS : Comment gérez-vous les problématiques de transport et de conditionnement aujourd'hui ?

A. Alarcon : La qualité et la fraîcheur de nos produits passent forcément par des délais de transport optimisés. Il se passe au maximum 48h entre la récolte des agrumes en Espagne et leur arrivée sur Rungis. Une partie arrive à Perpignan et c'est un prestataire de service qui assure l'allotissement et le transport pour tous nos clients du sud de la France. Nous ne faisons pratiquement que du vrac. Le conditionnement est très anecdotique et n'est fait qu'à la demande de certains de nos clients.

CAPS : Où en est aujourd'hui votre marque Brio Fruits ?

A. Alarcon : Notre marque a connu une année difficile en 2018 avec des problèmes de tonnage, de calibre et de qualité liés au climat. La nouvelle saison commence dans de meilleures conditions même si nous risquons d'être confrontés à une baisse de volume due à l'alternance biennale des arbres. Les clémentines et oranges Brio Fruits sont issues de l'exploitation de mon père et mon frère en Espagne et des produits IGP agrumes valenciens qu'ils sélectionnent et emballent sous la marque Brio. La marque a 45 ans cette année, c'est une marque distribuée dans toute la France sur la plupart des marchés de gros. Il s'agit d'une marque essentiellement Primeur que nous vendons aussi à des grossistes, semi-grossistes et centrales mais pas directement en Grande Distribution. Brio a développé une ligne "Zéro résidu de pesticides" en production propre, qui démarre bien. Tout le processus est maîtrisé avec des contrôles au champ, en station et à l'arrivée chez nous.

CAPS : Quelles sont vos garanties aujourd'hui ?

A. Alarcon : Banagrumes est certifiée Fel'Partenariat et a été la première entreprise en France, labellisée Fel'Excellence. Je suis particulièrement sensible à ces certifications car je considère que nous devons nous engager vis à vis de nos clients et des consommateurs, nous devons être exemplaires en matière de sécurité sanitaire et traçabilité et responsables en matière sociale et environnementale. Si ces certifications sont encore peu visibles et peu recherchées par les Primeurs, je suis persuadé qu'elles feront la différence rapidement car les gens ont besoin d'être rassurés. Nous sommes également certifiés Bio, Demeter et ICPE (Installation Classée pour la protection de l'environnement) pour les mûrisseries. En résumé, nous possédons toutes les certifications référentes de la profession.

