

D'ici au Togo, pour ProNatura le marché du bio, c'est bon

Premier fournisseur d'Europe, la société coordonne le bio depuis la terre jusqu'à l'assiette

Moi, dès que je peux, j'achète bio". Qui n'a pas déjà été la proie, à table, d'une de ces tentatives de conversion à l'alimentation biologique? Et de débattre du rapport entre goût et prix, ou de la nécessité de manger écolo.

Cette évolution dans la politique de l'assiette, certains s'y adaptent aujourd'hui, d'autres s'y mettront demain. Mais quelques uns l'ont anticipée bien plus tôt. Et sont parfois devenus, tel Henri De Pazzis avec son groupe ProNatura, le premier fournisseur européen des fruits et légumes biologiques. Et c'est à Cavaillon, ville plongeant ses racines dans ses vergers et maraîchages si célèbres, que ce Parisien, diplômé en musicologie, décidait dès 1987 d'installer sa société.

Depuis, ProNatura emploie 200 personnes (dont une centaine ici) en France, au Maroc et au Togo et travaille avec 1000 agriculteurs dans le monde. Entre 70% et 90% de la production (hors agrumes et fruits exotiques), vient des terroirs français. Le tout 100% bio. Ainsi, comme poursuivant la tradition des exportateurs cavaillonnais, la société achète les récoltes des petits producteurs (entre 20 et 30ha de terres en moyenne) pour les revendre ensuite aux magasins spécialisés, restauration collectives et marques de grandes distribution.

Petits paysans

Pas question de parler pour autant d'industriel du bio. "Nous ne sommes pas sur de l'agriculture bio intensive, répond ainsi Laurence Dejante, directrice commerciale et marketing. Nous travaillons avec des agriculteurs qui ont de petites parcelles, et notre cahier des charges est même plus exigeant que ce que nécessite la certification "agriculture biologique". Pour compenser la non-utilisation de produits sur les cultu-



"Nous faisons des produits rares comme ces aubergines blanches, des tomates anciennes, ou des radis roses", dit Mme Dejante. / PHOTO J.-P. D.

res, et en collaboration avec des agronomes, des plans de gestion sont établis pour chaque producteur afin d'anticiper les productions et stimuler la fertilité de la terre. Roulement régulier de culture ou implantation de haies pour renforcer la présence d'insectes antiparasites, sont ainsi exigés. De plus, les petits paysans doivent parfois se soumettre à des audits inopinés pour vérifier les impératifs de qualité, et de condition de travail. Au final, davantage de

travail pour les agriculteurs, mais, selon Laurence Dejante, cette collaboration directe entre grossiste et producteurs crée dans le même temps "une relation de confiance". La production est ainsi anticipée de 3 à 6 mois en amont, et les pertes inévitables sont, depuis peu, transformées en produits consommables. Des conserveries situées à proximité conditionnent ces produits finis avant de les transporter sur les points de vente. "Nous faisons

par exemple du jus d'ananas au Togo, qui est ensuite envoyé en frais jusqu'ici", explique Mme Dejante. Des produits en série limitée, qui dépendent notamment des saisons. L'entreprise a également lancé un nouvel étiquetage où sont présentés le producteur et sa région, ainsi qu'une marque "Les paysans bio". Un outil marketing dans la recherche de traçabilité par les consommateurs, et qui permet aux distributeurs de sélectionner ses produits par région.

Un gros marché qui représente 660 millions d'euros en 2013 (590M en 2012), avec une forte progression. "La consommation de fruits et légumes conventionnels a diminué depuis l'an dernier, mais le bio est lui en hausse de 12 ou 13%", explique Mme Dejante. Qui pointe tout de même une "progression lente": "Nous partons de tellement bas". Sûr alors que la société cavaillonnaise a encore de beaux jours ensoleillés devant elle.

Jean-Paul DENIAUD