

Interview : L'avenir du bio...et de Thierry Brissaud (3/3)

[Nathan Gailly](#)

on 17 décembre 2020 at 9 h 02 min



Voilà maintenant plus d'un mois que **Bio c' Bon** a été repris par le groupe **Carrefour**, suite à la décision du Tribunal de Commerce de Paris. Ce fut sans aucun doute **un des temps forts de cette année 2020 côté retail** tant il est rare qu'une entreprise en faillite aussi petite (150 millions de chiffre d'affaires environ) déchaîne autant les passions des plus grands acteurs du commerce.

A l'origine de la saga **Bio c' Bon**, il y a **Thierry Brissaud**, un serial-entrepreneur aussi discret que décrié, qui ne s'était jamais exprimé dans les médias. En tant qu'ancien employé de Bio c' Bon, j'ai souhaité vous faire découvrir la vision de ce personnage haut en couleurs, sans filtres.

Après une [première partie dévoilée mardi](#) puis une seconde hier, Thierry Brissaud tire cette fois-ci **le bilan de l'aventure Bio c' Bon et évoque le futur du marché bio spécialisé.**

Qu'est-ce que vous retenir de ces 11 ans de Bio c' Bon?

C'est un moment formidable. **Ce que j'adore c'est avoir une idée, la mettre en œuvre et donner la chance à une brouette de jeunes, c'est formidable!** Chaque fois que j'ai réussi à créer dans plusieurs domaines des boîtes en partant de zéro, elles sont toujours devenues des leaders dans leur secteur.

(des noms ? Nasa Electronique par exemple (trou de 120 M€) ? Bio c Bon (Trou de 214 M€) ? on en a d'autres du même genre .NDLR)

« Je suis un entrepreneur, un gros castor qui construit sa hutte sur la rivière. »

(Un castor fait des trous ? NDLR)

J'analyse un marché, j'ai une idée, je la mets en œuvre puis je donne leur chance à tous les jeunes parce que ce sont eux qui ont l'énergie et qui croient aux missions impossibles car ils ne savent pas que c'est impossible. Je suis un entrepreneur, un gros castor qui construit sa hutte sur la rivière. **Je ne suis pas quelqu'un qui est intéressé par l'argent. (pas celui des investisseurs en tous cas NDLR)**

Restez-vous engagé d'une certaine manière dans Bio c' Bon?

Oui, la Suisse, la Belgique, le Japon marchent bien, je suis toujours investi aux côtés de ces pays.

Cela ne pose pas de problèmes en terme de propriété de la marque?

Il y a des débats, mais cela se résoudra sans problèmes. **J'ai déjà d'autres enseignes encore plus dans le coup que je peux mettre en place demain matin.**

C'est à dire...?

Je ne vais pas vous donner ces enseignes.

« Les grands distributeurs se sont lancés dans des produits bio, mais pas bons! »

Vous qui avez toujours été montré du doigt par les historiques de la bio spécialisée, comment voyez-vous l'avenir de ce marché?

Il y a un grand tournant qui va être pris. Aujourd'hui pour être bio, **il suffit de ne pas avoir d'insecticides ou de pesticides, mais ça ne veut pas dire que le produit est bon !**

Les grands distributeurs se sont lancés dans des produits bio, mais pas bons ! En faisant des marques propres, **la distribution spécialisée ne les fait pas avec des cahiers des charges généreux pour les produits.** Ces cahiers des charges sont tirés pour faire de la marge mais pas pour la qualité. De même qu'il y a 5000 restaurants dans Paris, il y en a très peu qui sont dans le Guide Michelin, **il va donc y avoir une évolution vers les réseaux qui vendront des produits vraiment de qualité** et pas simplement des trucs avec l'appellation bio.

Des circuits plus courts, des produits où le coût matière sera plus généreux, c'est ce que l'on a fait dans nos marques propres chez Bio c' Bon. J'ai toujours dit « je veux un coût matière plus important, je veux plus de qualité, **je ne joue pas la marge en vendant des produits sans consistance,** je veux un produit avec de la valeur pour le faire réussir ».

« Les chaînes de distribution bio sont clairement des supermarchés qui vendent des produits bio. »

Parmi les enseignes présentes sur le marché, lesquelles vous semblent les mieux armées pour l'avenir?

Le marché bio va se distribuer autrement. Je pense que **La Ruche Qui Dit Oui est plus dans le coup que les chaînes de distribution bio,** qui sont clairement des supermarchés qui vendent des produits bio. Cela doit évoluer !

De quelle manière?

Cela va évoluer vers des organisations à circuits plus courts, des relations directes avec les producteurs et paysans. **Celui qui va gagner demain est celui qui maîtrisera les meilleurs fournisseurs et un circuit logistique hyper puissant et rapide avec de la livraison à domicile.**

De votre côté, sur quoi travaillez-vous actuellement?

Je travaille sur l'immobilier. **(ICBS ? NDLR)** La conjoncture a fait que la liquidité disponible est à reconstituer **(oui, ICBS NDLR)** car l'époque fait que l'on ne peut plus bien vendre les actifs. C'est difficile de se réendetter pour créer de la liquidité donc je gère cette boîte (Marne & Finance, NDLR), qui est financée avec des produits financiers que j'ai inventés et qui ont permis à ce groupe de se développer, **nous avons maintenant plus de 400 murs de magasins.** En même temps, je travaille sur des projets qui m'amuse.

Des projets dans l'alimentation et la bio?

(Silence).