



OLIVIER PERICHON, BUTET

Le spécialiste du champignon se diversifie

La société Butet figure parmi les plus anciens grossistes du Marché de Rungis. On la retrouvait déjà aux Halles de Paris avant le grand déménagement de 1969. Ce spécialiste du champignon diversifie ses débouchés en réponse à la crise sanitaire.

Butet a vu le jour en 1912 en se spécialisant d'emblée dans le négoce de champignons de Paris et de champignons forestiers. « À cette époque, les paysans du Périgord et d'ailleurs se rendaient à Paris avec leurs giroles, leurs trompettes et leurs cèpes », commente Olivier Perichon, l'actuel dirigeant de Butet. Marcel Butet, le fondateur, est à l'origine d'une extraordinaire saga qui se poursuit encore aujourd'hui. Ce n'est qu'à la fin des années 1970, sous l'égide de Serge Perichon et Robert Butet, que la société prend de l'ampleur en s'ouvrant à de nouveaux marchés, à l'export notamment. En parallèle, Butet continue de choyer sa clientèle traditionnelle de restaurateurs, de traiteurs et d'hôteliers parisiens. Olivier Perichon a, quant à lui, intégré la société en 1986 avant d'en prendre les rênes à partir de 1995. Hors crise sanitaire, le grossiste spécialiste du champignon réalise la moitié de son chiffre d'affaires avec le secteur du CHR, le reste se divisant entre les primeurs et certains revendeurs spécialisés. « La crise sanitaire qui a entraîné la fermeture des restaurants et des bars nous a contraints à rebondir. Il a fallu trouver de nouveaux canaux de distribution rapidement en se rapprochant de la GMS », dévoile Olivier Perichon. Les restaurateurs étant des clients historiques de Butet, la société avait développé à leur intention, au fil des décennies, des offres cousues main. « La pandémie et le secteur de la restauration atone ont levé le voile sur nos points faibles. La GMS permet aujourd'hui de garantir la pérennité de l'entreprise, or nous avons délaissé les supermarchés par le passé, maintenant nous leur proposons des offres exclusives; c'est un tournant dans l'histoire de la société », explique-t-il. En septembre dernier, Butet a déménagé au bâtiment C5, reprenant ainsi l'ancien espace occupé par la SIIM. Dans cet entrepôt de 2 300 m², Olivier Perichon s'est équipé de lignes de conditionnement afin de conquérir le marché de la GMS. Ce secteur est ainsi friand



Olivier Perichon.

de barquettes de giroles ou de cèpes, de trios de champignons, etc. Le grossiste garde cependant une présence sur le carreau; une façon de conserver une vitrine du savoir-faire de l'entreprise.

Outre les champignons qui représentent 75 % du chiffre d'affaires, le grossiste commercialisait ainsi de nouveaux produits, à l'instar des graines germées, des fleurs comestibles ou des microvégétaux. Ce ne sont pas moins de 600 à 700 références qui garnissent le catalogue de la marque. En termes de volume de vente, c'est le champignon de Paris qui est le plus représenté. Depuis plusieurs années déjà, Olivier Perichon a constaté une raréfaction de l'offre de champignons forestiers français. « Nous commercialisons tous les champignons forestiers disponibles au sein de l'Union européenne, mais nous avons hélas recouru à l'import car nous trouvons moins de produits sur nos terres. Les cèpes et les giroles sont par exemple concernés », détaille-t-il. Malgré le contexte, le dirigeant de Butet entend se diversifier. Il travaille déjà avec de nouveaux acteurs du e-commerce, comme Califrais et d'autres acteurs importants de ce secteur d'activité.

Mickaël Rolland

