

Édition Avril 2023

LE GUIDE

de la **DISTRIBUTION
DE PRODUITS BIO**

en Nouvelle-Aquitaine,

Occitanie &

Auvergne-Rhône-Alpes



Le Cluster Bio Auvergne-Rhône-Alpes s'associe aux structures à l'initiative du projet de ce guide : INTERBIO Nouvelle-Aquitaine et INTERBIO Occitanie : Véritable outil professionnel destiné aux entreprises de transformation, coopératives et producteurs bio de nos deux régions. L'objectif de ce « Guide des distributeurs » est de présenter les principaux distributeurs implantés dans les 3 régions et de préciser les méthodes de référencement de chacun, afin de faciliter les partenariats commerciaux entre les acteurs de la filière bio.

Cette troisième édition a été mise à jour et complétée de nouveaux acteurs issus de la Région Auvergne-Rhône-Alpes référençant tous les réseaux vous permettant de vous développer : réseaux bio spécialisés, les grossistes bio régionaux, les distributeurs de la GMS et les acteurs du e-commerce.

La version dématérialisée du guide en ligne sur les sites internet de nos associations interprofessionnelles sera régulièrement mise à jour.

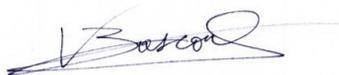
Notre intention est de continuer à vous fournir la meilleure information possible. Chaque fiche présente les informations suivantes de manière synthétique :

- Présentation du réseau, de l'entreprise et de ses spécificités,
- Qualification de l'offre,
- Organisation logistique du réseau,
- Référencement : parcours, cahier des charges ...
- Contacts

Enfin, vous trouverez aussi les dernières informations sur le panorama de la distribution des produits bio et les tendances de marché, des fiches thématiques sur le vrac et le local.

Nous serons attentifs à vos retours sur cet outil à votre service. Nous espérons qu'il vous donnera entière satisfaction, nos équipes restant à votre disposition.

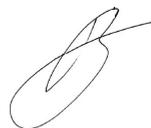
Vincent Bascoul,
Président Cluster Bio Auvergne-
Rhône-Alpes



Philippe LEYMAT,
Président d'INTERBIO Nouvelle-
Aquitaine



Daniel GERBER
Président d'INTERBIO Occitanie



Les associations interprofessionnelles bio régionales

INTERBIO Nouvelle-Aquitaine
INTERBIO Occitanie
Cluster Bio Auvergne-Rhône-Apes

P.4-9

P.6-7
P.8-9
P.10-11

Les circuits spécialisés bio

Biocoop
Eau Vive
Les Comptoirs de la Bio
Naturalia
SoBio
Satoriz
Vrac'n Co
Le Grap
Biomonde

P.12-31

P.14-15
P.16-17
P.18-19
P.20-21
P.22-23
P.24-25
P.26-26
P.28-29
P.30-31

Les grossistes bio

Alterbio
Aquibio
Halle Bio d'Occitanie
Organic Alliance
Pronadis
Relais Vert
Sublim'Arômes

P.32-45

P.34-35
P.36-37
P.38-39
P.40-41
P.42-43
P.44-45
P.46-47

Les circuits généralistes

Carrefour

Casino

E.Leclerc

Intermarché

Système U

P.48-59

P.50-51

P.52-53

P.54-55

P.56-57

P.58-59

Le e-commerce

La Fourche

Green Weez

Aventure Bio

Ankorstore

P.60-69

P.62-63

P.64-65

P.66-67

P.68-69

Fiches Tendances marché 2022

Le vrac

Le local

P.70-78

P.70-75

P.76-78





**PANORAMA
ASSOCIATIONS
BIO RÉGIONALES**



INTERBIO Nouvelle-Aquitaine est une association interprofessionnelle bio régionale qui rassemble plus de 296 organisations et opérateurs membres, représentant près de 1,795 milliard d'euros de chiffre d'affaires*. Ses membres sont répartis en 4 collèges.

10 commissions spécialisées :

- Apiculture
- Artisans / Marchés
- Distribution/ Export
- Fruits et Légumes
- Grandes cultures
- Laits
- PPAM
- Restauration collective
- Viandes et oeufs
- Vitiviniculture

MISSIONS

INTERBIO Nouvelle-Aquitaine a ainsi pour principales missions de :

- **Fédérer** l'ensemble des **opérateurs de la filière bio** ;
- Assurer la **promotion des produits bio** régionaux ;
- **Structurer le développement des filières bio** en Nouvelle-Aquitaine ;
- **Animer** l'activité bio du **Pôle Régional de compétences** pour une alimentation de qualité en restauration collective ;
- **Représenter les intérêts des adhérents et de la filière** auprès des pouvoirs publics et de l'Agence Bio nationale ;
- Participer à l'Observatoire Régional de l'Agriculture Biologique.

ACTIONS DE PROMOTION

INTERBIO Nouvelle-Aquitaine représente les opérateurs de la filière Bio :

- **à l'échelle régionale et départementale** : en participant à la programmation des politiques publiques en faveur de la Bio ;
- **à l'échelle nationale** : en lien étroit avec l'Agence Bio et en étant en relation continue avec d'autres partenaires comme la Coopération Agricole, l'ITAB etc.

INTERBIO Nouvelle-Aquitaine organise par ailleurs la participation collective des entreprises régionales lors des principaux salons professionnels et grand public, tels que BIOFACH (Allemagne), NATEXPO (France), Marjolaine (France).

Elle accompagne également ses adhérents dans leur participation à des événements régionaux ou thématiques : Rencontres Professionnelles de la Restauration Collective Bio, SIRHA, Salon Régional de l'Agriculture en Nouvelle-Aquitaine, etc.



OUTILS



Bio Sud Ouest France : marque régionale bio permettant de valoriser une production et un approvisionnement régionaux tout en renforçant les relations entre opérateurs ;



Vin Bio Equitable : charte pour la valorisation d'une démarche bio et équitable sur la filière vitivinicole.



Le Club des financeurs : INTERBIO fait le lien entre les financeurs et les projets régionaux et accompagne les porteurs de projet pour optimiser leurs plans de financements et ainsi leur capacité financière.



Territoire Bio Engagé : label recompensant les collectivités et établissements étant engagés en faveur de l'agriculture biologique ;



Val Bio Ouest : pôle d'activités économique bio en Charente Maritime valorisant les métiers du grain et du végétal ;



INTERBIO OCCITANIE

Siège social

2 avenue Daniel Brisebois
BP 82256 Auzeville
31322 Castanet Tolosan cedex
Tél. 05 61 75 42 84

Antenne Montpellier

Maison des agriculteurs
Mas de Saporta - Bâtiment B
CS 50023 34875 Lattes Cedex
Tél. 04 67 06 23 48

contact@interbio-occitanie.com - www.interbio-occitanie.com

Facebook : [MaVieenBiobyOccitanie](#) / Twitter : [@InterbioO](#)



L'association interprofessionnelle **Interbio Occitanie regroupe les 5 réseaux professionnels actifs dans le développement de la filière bio régionale** des producteurs aux distributeurs: Bio Occitanie, la Chambre Régionale d'Agriculture d'Occitanie, La Coopération Agricole d'Occitanie, OCEBIO – Occitanie Entreprises Bio et Sudvinbio. Interbio Occitanie est également composé d'un collège de membres associés qui partagent les mêmes objectifs que les membres fondateurs.

L'ambition partagée des professionnels est de consolider la place de l'Occitanie comme 1^{ère} région bio de France (3^{ème} européenne) et de porter le développement durable de la bio en Occitanie. Interbio Occitanie organise ainsi la concertation entre tous les acteurs de la bio afin de structurer, promouvoir et défendre une bio pour tous.

MISSIONS

Interbio Occitanie a ainsi pour principales missions de :

- Fédérer l'ensemble des acteurs de la filière bio ;
- Être l'interlocuteur de la bio auprès des pouvoirs publics ;
- Organiser la concertation entre tous les acteurs de la bio, et notamment afin de rédiger le plan régional stratégique bio ;
- Coordonner et accompagner le développement des filières bio en Occitanie ;
- Promouvoir les filières et les produits bio régionaux ;
- Animer l'observatoire régional de l'agriculture biologique.

ACTIONS FILIÈRES

L'action d'Interbio Occitanie est organisée autour de ses **10 commissions : 7 commissions filières et 3 commissions transversales**. Les commissions filières réunissent deux fois par an des professionnels, opérateurs économiques de l'amont et de l'aval ainsi que différents partenaires régionaux. Au-delà de l'analyse de la production, des marchés et du suivi de certains projets, elles proposent au Conseil d'administration d'Interbio Occitanie des enjeux, des objectifs d'actions pour le développement des filières. Grâce à ce travail, Interbio Occitanie peut présenter le plan stratégique régional bio aux partenaires financiers : Conseil Régional et DRAAF

7 Commissions filières :

- Fruits et Légumes
- Grandes cultures
- PPAM
- Élevage viande
- Élevage lait
- Apiculture
- Viticulture

3 Commissions transversales :

- Distribution
- Restauration hors domicile
- Communication

ÉVÈNEMENTS & OUTILS

Au-delà des commissions, **Interbio Occitanie organise plusieurs événements** et propose différents outils destinés aux professionnels de la filière :



Le Forum des Investisseurs, destiné à tous les porteurs de projet qui souhaitent créer ou développer leur activité bio avec des rendez-vous pré programmés individuels avec différents investisseurs.



Le Colloque de la Restauration collective Bio et régionale destiné à tous les élus, gestionnaires et cuisiniers qui souhaitent augmenter la part de produits Bio dans leur restaurant collectif avec des tables-rondes et ateliers pratiques.



Les Rencontres Appro Bio local organisées sur le Marché d'Intérêt National de Montpellier et de Toulouse une année sur l'autre pour améliorer la connaissance entre producteurs / transformateurs et les commerces de proximité (spécialisés bio ou non) afin de favoriser le référencement local des produits bio régionaux.



Le guide des opérateurs bio d'Occitanie, édité tous les deux ans, a pour objectif de faire découvrir l'offre bio régionale auprès des magasins Bio de la Région et des visiteurs des salons et événements auxquels Interbio Occitanie participe et organise.



Territoire Bio Engagé : label recompensant les collectivités et établissements étant engagés en faveur de l'agriculture biologique.



clusterbio
Auvergne-Rhône-Alpes 

CLUSTER BIO AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Siège social

1 rue Marc Seguin
BP 16208
26958 Valence Cedex 9
Tel. 04 75 55 80 11



Cluster Bio Auvergne Rhône Alpes est l'association régionale pour le soutien et l'accompagnement au développement économique des entreprises et distributeurs. Elle regroupe et anime 400 professionnels du bio, entreprises des 4 secteurs certifiés bio, centres de compétences et organisation professionnelle.

En lien avec l'ensemble de l'éco-système régionale et nationale les missions de l'association s'articule autour de 5 axes :

- Promouvoir l'agriculture biologique et ses labels
- Soutenir le développement économique des entreprises
- Structurer la filière biologique de l'amont à l'aval
- Favoriser l'émergence d'innovations
- Animer et mettre en relation notre réseau d'entreprises



clusterbio

Auvergne-Rhône-Alpes 

AGIR ENSEMBLE POUR LA FILIÈRE BIO RÉGIONALE

NOS ACTIONS

Accompagnement commercial :

- Présence sur les salons majeurs bio : Natexpo, Biofach
- Organisation d'évènements dédiés pour la RHF, le e-commerce, la distribution spécialisée, la GMS avec Biolocal
- Rencontres internationales et études de marchés
- Organisation de missions internationales
- Accompagnement des entreprises : audits stratégiques et mises en relation.

Aide à la communication :

- Mise en avant des entreprises auprès du grand public sur www.bioauvergne-rhonealpes.com (+logo)

Soutien à l'innovation :

- Bio innov
- Revue de tendances
- Veilles personnalisées

Développer les filières :

- Représentation des entreprises dans les comités filières régionaux et nationaux
- Baromètre de l'approvisionnement
- Organisation de journées thématiques avec les partenaires régionaux

Aide au financement avec le Guichet Unique du financement des entreprises :

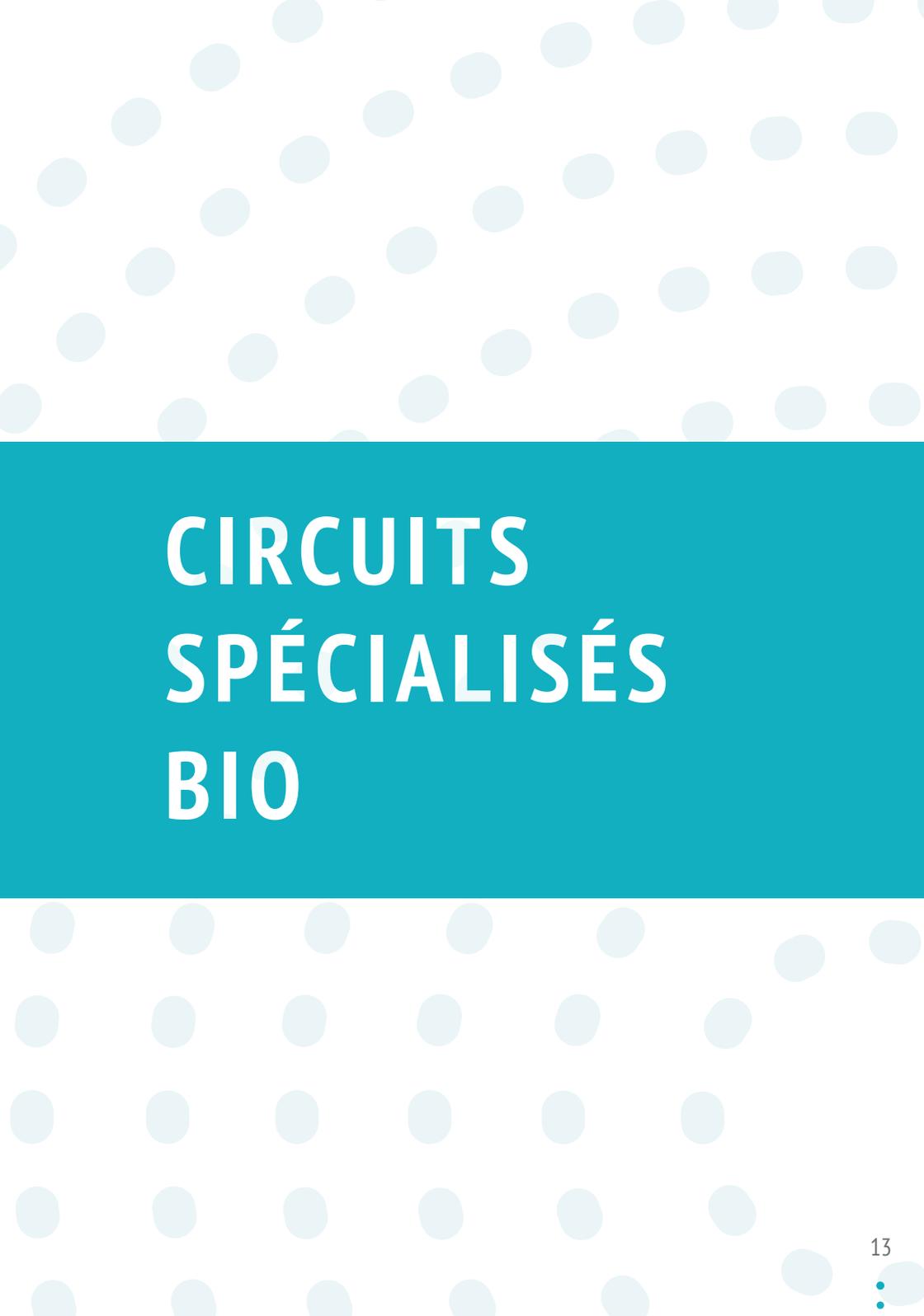
- Accompagnement des entreprises sur les aides publiques et privées

Information aux entreprises :

- Sensibilisation à la RSE
- Accompagnement règlementaire
- Infos marchés
- BIO N'DAYS







CIRCUITS SPÉCIALISÉS BIO



BIOCOOP

Chargée de gestion fournisseurs prospects - Direction de l'offre
Chantal CHAUVIN-VERPLAETSE - 02 99 84 06 72
c.chauvin@biocoop.fr

Chargée de développement local

• Sud Est :
Mathilde Pépin Le Halleur - 04 90 90 35 92
m.pepinlehalleur@biocoop.fr



BIOCOOP est le réseau bio historique et leader du marché bio spécialisé en France. Les magasins sont des structures commerciales indépendantes réunies au sein d'une coopérative nationale avec des groupements de producteurs biologiques.

BIOCOOP porte des valeurs fortes pour un objectif : le développement d'une agriculture biologique cohérente et exigeante dans un esprit d'équité et de coopération. Biocoop se différencie par une gouvernance singulière, coopérative, composée notamment de producteurs agricoles et de dirigeants de magasins, mais aussi de salariés et d'associations de consommateurs. Fin 2022, le réseau Biocoop comptait 769 magasins pour 1.6 milliards d'euros de chiffre d'affaires.

OFFRE

- Des partenariats historiques et équitables avec les groupements de producteurs qui sont sociétaires de BIOCOOP (Uni-vert, Aveyron brebis bio, le Pré Vert, CABSO, Biolait, La Corab, Les fermes de chassagne, Chèvres Bio France). L'offre issue de ces groupements est privilégiée et les produits sont identifiés sous la marque « Biocoop » (anciennement marque « ENSEMBLE »).
- Ouvert à l'offre bio française des agriculteurs bio locaux et des transformateurs bio français.
- Des exigences qualité qui dépassent la réglementation bio : origine des matières premières, commerce équitable, transport, etc.
- Priorité aux approvisionnements locaux et de saison. (moins de 150 km routiers du point de vente).
- Fortement encouragé, l'approvisionnement local est une solution intéressante pour commercialiser en région. (NB : le produit devra répondre au CDC Biocoop cité ci-dessus).

Biocoop dispose de 4 plateformes logistiques réparties sur le territoire français qui fournissent les Biocoop de toute la France :

- Plateforme Centre Nord-Est (Ollainville - 91)
- Plateforme Sud-ouest (Damazan - 47)
- Plateforme Grand-Ouest (Tinténiac - 35)
- Plateforme Sud-Est (Noves - 13)

Biocoop gère aussi une société de transport Société de Transports Biocoop (STB) qui enlève la marchandise chez certains fournisseurs du réseau et livre les produits aux magasins depuis les plateformes.

RÉFÉRENCEMENT

Un référencement centralisé au national

Le référencement se fait au niveau national. Un travail est en cours pour relocaliser une partie de l'offre, ce qui permet à Biocoop d'avoir des fournisseurs différents pour un même produit en fonction des régions.

Le processus de référencement à Biocoop est relativement long et exigeant en terme administratif.

1. Envoi du dossier de candidature
2. Constitution et finalisation du dossier accompagné par Biocoop
3. Le Category Manager concerné par la catégorie de produit décide ou non d'approfondir le dossier.
4. Passage en commission « stratégie secteur » si nécessaire.
5. Préparation et finalisation des éléments nécessaires à la mise en marché (commerce, logistique, administratif). Décision finale du référencement par CATMAN.
6. Lancement Produit au catalogue selon thématique et saisonnalité

Délai de référencement : 6 mois minimum

Si le fournisseur dispose de volumes modérés, il pourra lui être proposé dans un 1^{er} temps, une distribution au sein d'une seule « région biocoop » (correspond à une zone géographique des plateformes de distribution). Le processus de référencement reste le même que pour le national.

Un référencement local direct magasin encouragé (moins de 150 km)

Chaque magasin peut se fournir en local. Pour se faire référencer en direct par les Biocoop, il convient de prendre contact avec les Biocoop de votre secteur et de présenter votre produit aux gérants. Une visite sera organisée pour vérifier l'adéquation du fournisseur et de son produit aux exigences du cahier des charges Biocoop en vue d'une validation de référencement local.

Les magasins Biocoop sont encouragés à se fournir en local. Une chargée de développement local accompagne les magasins dans ces démarches (voir contacts).



EAU VIVE

Champs et Bruyères
Route Napoléon
38320 BRIÉ ET ANNONNES
www.entreprise.eau-vive.com



L'Eau Vive est un réseau de magasins bio historiquement implanté en Rhône-Alpes. La spécificité de L'Eau Vive est de posséder son propre fournil proche de Grenoble qui fabrique du pain biologique pour ses magasins.

Entreprise familiale présidée par Didier Cotte depuis 2000, l'enseigne est devenue incontournable dans le paysage de la distribution bio spécialisée et compte une soixantaine de magasins dont 23 en région Auvergne-Rhône-Alpes. 31 magasins appartiennent en propre à L'Eau Vive et 29 magasins sont franchisés.

OFFRE

- Large gamme alimentaire et non-alimentaire ;
- Produisent leur propre pain dans leur fournil ;
- Offre dédiée au circuit bio spécialisé. Pas de MDD ;
- Recherche de produits issus de filières bio durables, éthiques - Ex : Biopartenaire ;
- Tous les magasins l'eau Vive ont la possibilité de s'approvisionner en direct auprès de producteurs bio locaux : 80 % du référencement est issu de la plateforme ; 20 % est laissé au libre choix des gérants de magasins qui peuvent ainsi référencer des produits bio locaux ;
- Développement du click&collect et du drive bio depuis 2016, sur le site marchand www.eau-vive.com.

LOGISTIQUE

L'Eau Vive possède une plateforme centrale de 3000 m² à St Quentin-Fallavier (38), aux portes de Lyon.

La logistique est gérée à partir de cette plateforme. Les fournisseurs nationaux doivent donc livrer sur cette plateforme.

L'entreprise est répartie sur 3 sites : le siège est à Grenoble, la plateforme est à St Quentin-Fallavier (38) et les bureaux accueillant les fonctions support (achats, communication, marketing et digital) sont à Lyon.



RÉFÉRENCIEMENT

- **Un référencement centralisé au national**

L'Eau Vive est toujours à la recherche de nouveaux fournisseurs. L'un des critères les plus importants pour l'Eau Vive est d'être engagé dans une démarche de filière bio durable. Ils travaillent, par exemple, avec le label Biopartenaire qui labellise les filières bio équitables françaises.

Le référencement de nouveaux produits est réalisé par l'équipe des achats, qui est organisée par catégorie de produits.

Pour se faire référencer vous pouvez remplir le formulaire en ligne dédié aux fournisseurs

<https://entreprise.eau-vive.com/nous-contacter/formulaire-fournisseur-prestataire/>

ou prendre contact avec les acheteurs de l'enseigne pour leur proposer vos produits à l'adresse suivante : centralebio@eau-vive.fr.

- **Un référencement local direct magasin possible et encouragé**

Chaque magasin peut et est encouragé à se fournir en local auprès de fournisseurs locaux, notamment pour les fruits et légumes de saison.



LES COMPTOIRS DE LA BIO

• Philippe Dupont - Responsable des achats plateforme
philippe.dupont@lescomptoirsdelabio.fr



Les comptoirs de la Bio est un **réseau français** de magasins bio indépendants créé par M. BRAMEDIE et aujourd'hui présidé par Mr Philippe Manzoni.

Fort de 150 points de vente en France, le réseau connaît une croissance soutenue.

Né en 2012 de l'idée que la mutualisation permet de faire face à la mutation du marché, **le réseau est porté par une volonté de contribuer activement au développement de l'agriculture biologique et de promouvoir la qualité.**

Les magasins adhérents commercialisent sur des surfaces de 300 à 1000 m² une large gamme des produits issus de l'agriculture biologique et des produits écologiques **en privilégiant la qualité, la traçabilité et l'accessibilité prix.**

OFFRE

Les comptoirs de la Bio proposent :

- Les gammes suivantes : fruits et légumes frais / Ultra-frais / Epicerie salée et sucrée / Boissons / Non-alimentaire (cosmétique et produits ménagers) ;
- 3 marques de distributeur : La Sélection des Comptoirs, Mes trésors Bio, Papilles du Monde. Environ 10 à 15 % de l'offre magasin ;
- Environ 25 % de références magasin en local. Les fruits et légumes représentent une part importante de cette

offre, mais il y a également d'autres produits ;

- Environ 10 % des références magasins sont en vrac, dont une partie peut comprendre des références locales.



LOGISTIQUE

La plateforme logistique se situe à Niort (79), les transports plateforme/magasin sont réalisés par l'entreprise STEF.

Pour les produits référencés par la centrale Les comptoirs de la Bio dont le siège se situe à Bressols (87), deux types de logistique peuvent être proposés :

- Logistique centralisation plateforme : l'entreprise livre directement à la plateforme
- Logistique direct magasin : l'entreprise livre directement les magasins.

Pour les références faites directement par le magasin, les conditions doivent être définies entre le fournisseur et chaque magasin. Le prix doit intégrer la livraison.

RÉFÉRENCIEMENT

Il y a deux niveaux de référencement :

- **Références magasins :**

Chaque magasin est indépendant et gère directement ce référencement. Il faut contacter directement le magasin, gérant ou responsable du rayon. Les rayons sont : boucherie, fruits et légumes, non Alimentaire, ultra-frais, épicerie. Tous les produits peuvent intéresser le magasin, ces référencements peuvent être réalisés toute l'année.

Les modalités de référencement sont spécifiques à chaque magasin dans le respect du cahier des charges Bio. Il faut à minima échantillons, certificats, fiches techniques, tarifs. Le prix est négocié en direct avec le magasin.

Les capacités de livraison minimales sont à définir avec chaque magasin. Le temps moyen nécessaire est très variable en fonction du magasin et de la demande du produit.

- **Référencement centrale (pour les volumes plus importants) :**

Pour être référencé, la démarche débute avec un

premier contact par mail. Le mail doit contenir au minimum : un descriptif de la structure et du produit.

La première phase est un échange, l'étude du catalogue du fournisseur potentiel et de l'insertion des produits proposés dans l'offre existante. En cas d'intérêt des comptoirs de la bio, une rencontre (physique ou visio) et l'étude d'échantillons est obligatoire avant tout référencement effectif.

La durée du processus est très variable, allant d'un à six mois. Les prises de contact se font toute l'année, mais idéalement entre mars et juillet.

Les comptoirs de la bio privilégient les produits en exclusivité sur les marchés des spécialistes bio.



NATURALIA

NATURALIA

14-16 Rue Marc Bloch
92110 CLICHY LA GARENNE

• **ASTRID Castaignon** - Direction des achats & de l'offre
Business developer - Responsable du référencement local
01 78 99 91 29 - acastaignon@naturalia.fr



Naturalia est un réseau historique de magasins bio spécialisés **créé en 1973** et a rejoint le groupe Monoprix en 2008. Très bien implanté à Paris et en région parisienne, **le réseau a commencé son développement en région à partir des années 2010**. Depuis 2013, Naturalia propose un concept de franchise et des magasins-concepts

(Origines – spécialisé en compléments alimentaires et conseils - ou Vegan).

Naturalia porte des valeurs de responsabilité, transparence, audace et de diversité et s'engage activement dans une démarche RSE depuis plusieurs années, avec comme objectif une « **offre bio joyeuse et gourmande, qui s'adapte aux différents modes de vie, qui donne du plaisir, tout en préservant la nature.** »

Naturalia compte aujourd'hui 248 magasins dans toutes la France, dont 12 en Auvergne-Rhône-Alpes.

OFFRE

Naturalia propose :

- Très large gamme de produits bio : plus de 10 000 références au global.
- Gamme de produits d'épicerie sucrée, salée, produits frais, boissons, éco-produits et produits cosmétiques, d'hygiène.
- Offre 100 % Bio sur l'alimentaire - Uniquement marques du circuit spécialisé bio
- Offre de produits vrac

- De nombreuses références en MDD
- Service de courses en ligne, de livraison à domicile et click and collect.



LOGISTIQUE

Naturalia a deux plateformes logistiques pour approvisionner ses magasins dans toute la France : GARONOR en Ile de France et CLESUD dans le Sud.

Les plateformes peuvent gérer deux types de flux :

- stocké
- tendu : les produits sont livrés, les commandes préparées, puis directement réexpédiées en magasins (cf. produits frais)

Les magasins peuvent également être approvisionnés en direct.

RÉFÉRENCEMENT

Naturalia effectue un référencement national pour les fabricants et les marques d'envergure nationale. Le référencement national se fait par différents acheteurs, par catégorie.

Naturalia a cœur de travailler avec des fabricants et de développer leurs marques.

Naturalia encourage aussi l'approvisionnement local de leurs magasins. Une chargée de mission « approvisionnement local », identifie des entreprises et des producteurs locaux dans chaque région. Puis elle établit des catalogues qui sont communiqués aux Responsables Régionaux et magasins. Chaque magasin commande ensuite en direct auprès des fournisseurs locaux présélectionnés dans ce catalogue.





SO.BIO

Collaborons ! Vous partagez nos valeurs autour du local bio et éco responsable, contactez-nous pour être présent dans nos magasins en remplissant ce formulaire en ligne :

Vous êtes un producteur local Bio : <https://www.sobio.fr/formulaire-producteurs-locaux>

Vous êtes une marque Bio : <https://www.sobio.fr/formulaire-fournisseur>

**Responsable offre producteurs locaux Auvergne-Rhône-Alpes
Bourgogne-Franche-Comté**

Jeannette PEGON - jpegon@sobio.fr



Fondée en 2005, So.bio est une enseigne de distribution spécialisée de la bio qui participe à une **Bio accessible à tous**. Résolument engagée, So.bio œuvre au quotidien pour proposer une offre étendue de produits Bio exigeants. La volonté de l'enseigne est d'aller plus loin dans l'accompagnement des producteurs, plus loin

dans les exigences des labels, plus loin dans la sélection des assortiments de produits et du juste prix, plus loin dans l'expertise et l'accompagnement au sein de nos magasins.

Historiquement implantée dans le Sud-Ouest, So.bio est un réseau qui se développe partout en France, représentant aujourd'hui plus de **70 points de vente**.

So.bio a fait le choix en 2019 de rejoindre le Groupe Carrefour, qui lui confie fin 2020 toute l'exploitation et le pilotage de l'enseigne Bio c' Bon.

OFFRE

So.bio propose :

- une gamme de produits composée entre 8 000 à 11 000 références, où le local est privilégié et sourcé par magasin ;
- un espace traditionnel avec charcuterie et fromagerie et boucherie dans certains de nos magasins ;
- une offre fruits et légumes qui privilégie les circuits courts ;
- le pain à la coupe avec du pain frais livré tous les jours ;
- une offre vrac alimentaire et non alimentaire (solide ou liquide) de presque 300 produits au détail ;
- un espace santé/beauté avec une sélection de produits testée, approuvée et excluant tout ingrédient controversé.

LOGISTIQUE

Pas de centrale d'achat chez So.bio ! Les équipes travaillent en direct avec les fournisseurs et les producteurs locaux tout comme au début, il y a plus de 15 ans.

Le circuit local, chez So.bio, c'est un référencement de producteurs qui se situe dans un rayon de 100 km maximum autour du magasin. Dans les régions à production agricole, fruits et légumes sont le plus souvent cultivés à quelques kilomètres des magasins. So.bio s'est engagée depuis plusieurs années aux côtés des agriculteurs et des producteurs locaux, pour une Bio locale, de qualité et évolutive, dont les principes reposent sur un acte fondateur : la rencontre des producteurs dans leurs territoires, leurs ateliers ou leurs fermes. Les six membres de l'équipe sourcing de l'enseigne sont basés dans les différentes régions françaises et chargés d'entretenir ce lien.

Pour son offre globale, So.bio travaille également avec des marques bios nationales, tout en ayant relevé le défi d'optimiser sa chaîne de distribution avec un partenaire unique.

RÉFÉRENCIEMENT

So.bio propose l'un des plus grands choix du marché dans chaque rayon : des produits de base qui s'adressent aux néo-consommateurs jusqu'aux sélections les plus pointues pour satisfaire une clientèle avertie. Cet assortiment très large leur permet d'offrir un grand choix, tout en proposant à la fois :

- des marques historiques à très forte notoriété,
- des marques plus confidentielles, locales, de grande qualité qui leur permettent de se différencier de la concurrence.

Chaque produit fait l'objet d'une minutieuse sélection ; les listes d'ingrédients sont étudiées scrupuleusement. So.bio refuse certains produits labélisés non conformes à leurs critères de sélection. À titre d'exemple certains

ingrédients (ex : Sodium Laureth Sulfate), pourtant autorisés dans les cosmétiques Bio, sont bannis de leurs linéaires.

L'approvisionnement français et local est privilégié, ainsi que les productions artisanales. Les producteurs locaux font partie de l'ADN de So.bio depuis 2005. So.bio tient à soutenir la production Bio locale via le référencement et la mise en avant d'un maximum de produits locaux dans l'ensemble de ses magasins, dans un cadre de partenariat pérenne et de relation de confiance créée entre le magasin et leurs producteurs.

Référencer un producteur local est un engagement fort, ce partenariat est valorisé et respecté dans l'intérêt du producteur et de l'enseigne.



SATORIZ

Thomas Berry - Achats
thomas.berry@satoriz.fr
contact@satoriz.fr

Siège social de la Holding Group Satoriz et de Satodistri
275 chemin de la liberté
73 460 Ste Hélène-sur-Isère



L'histoire de Satoriz a commencé sur les marchés dans les années 80 et le développement de l'enseigne s'est fait progressivement pour accompagner l'heureuse constance de la demande en produits biologiques.

Aujourd'hui, c'est un **réseau indépendant de 40 magasins** répartis dans l'Est de la France, 5 restaurants, 1 boulangerie, 1 traiteur et un négociant en fruits et légumes. Et tout cela, en bio !

Fort de son expérience de plus de 40 ans, Satoriz s'attache également à transmettre un maximum d'informations au consommateur pour l'aider dans ses choix et le sensibiliser. Pour se faire, une revue bimensuelle, Sat'info, est rédigée, éditée et distribuée gratuitement dans les magasins Satoriz depuis 1988 !

OFFRE

Satoriz propose :

- Une offre composée de 86 % de produits alimentaires en 2022
- Un développement important du rayon fruits et légumes, notamment illustré par l'intégration du négociant en fruits et légumes Biogarden. (Formulation « intégration » ? Partenariat ?)
- 100 % de produits bio. S'il n'existe pas en bio, le produit ne peut pas prétendre à un référencement.
- Une offre en vrac conséquente et un

partenariat avec des acteurs de la consigne privilégiant ainsi la réutilisation et la réduction des déchets.

- Les responsables de magasins sont fortement encouragés au référencement de produits locaux.



LOGISTIQUE

Une centrale d'achats, Satodistri, est implantée à Saint-Hélène-sur-Isère en Savoie. Lorsque cela est justifié (localité, possibilité de réduire la distance parcourue...), les produits peuvent y être envoyés avant d'être redistribués dans chaque magasin Satoriz.



RÉFÉRENCEMENT

Pour le référencement local, chaque responsable de magasin est indépendant et il convient de s'adresser directement au magasin cible. Aucune distance n'est clairement définie et il en va de l'analyse du responsable de magasin. A titre indicatif, la distance parcourue du produit doit être d'environ 100 km au maximum.

- Pour le référencement national, un formulaire de contact est disponible sur le site internet.

Si votre produit retient l'attention de l'enseigne, vous êtes ensuite recontacté.

- Des délégations Satoriz effectuent régulièrement des visites chez les fournisseurs afin de mieux les connaître et d'établir une relation de confiance mutuelle.





Vrac'n Co est un Groupement d'achats dédié aux indépendants lancé en Octobre 2019. A l'heure de l'inflation, des hausses de prix des matières premières ou encore du transport, **se regrouper pour mieux acheter n'a jamais été aussi important.**

Notre objectif en nous regroupant est que les magasins indépendants améliorent leur marge, simplifient leurs achats, et proposent **un assortiment de produits innovants et au meilleur prix**. Une des solutions passe par la vente en vrac qui permet aux consommateurs d'acheter la juste quantité. Vrac'n Co propose également des **produits d'épicerie générale alimentaire et non alimentaire** pour la diversité de votre offre. Le Groupement sélectionne des fournisseurs et négocie les meilleures remises et conditions d'achat pour ses adhérents.

OFFRE

L'offre référencée est à la fois vrac et «traditionnelle»

Nous sélectionnons des fournisseurs sur la base de notre charte d'engagement : offre vrac, consignée ou emballages recyclables/compostables, prévalence de producteurs locaux et français, origine des matières premières tracée et éthique.

Nous sommes en recherche constante de producteurs régionaux de fruits et légumes, ultra-frais, fromage, charcuterie.



LOGISTIQUE

Vrac'n Co promeut le fonctionnement du réseau de magasins adhérents, référence les produits et négocie les tarifs.

Des accords commerciaux avec les fournisseurs établissent les remises, les conditions, le franco et la rémunération du réseau.

Les fournisseurs sont sélectionnés pour leur offre 100 % bio avec tout ou partie des produits vrac.

Les contrats sont annuels et privilégient le local et les circuits courts. Les magasins adhérents sont en lien direct avec les producteurs et les fabricants et passent les commandes avec eux.

Centrale de référencement seulement. Une plateforme multi-fournisseurs permet aux adhérents de passer leurs commandes, consulter les fiches produits et visualiser les prix remisés. Les tarifs ne sont accessibles que par nos adhérents. Les livraisons sont réalisées par les fournisseurs directement vers les magasins.

RÉFÉRENCEMENT

Pour être référencé dans le réseau, la démarche débute par l'échange et l'étude du catalogue du fournisseur potentiel et de l'insertion des produits proposés dans l'offre existante.

En cas d'intérêt de Vrac'n Co, l'étude d'échantillons est obligatoire avant tout référencement effectif. La durée du processus est très variable, allant de 2 semaines à six mois, selon les besoins des magasins.

La consommation vrac étant intimement liée à l'attachement aux produits locaux et bio, Vrac'n Co privilégie les partenariats avec

les producteurs et fabricants en direct, dans une démarche progressive de régionalisation de l'offre.





LE GRAP

Contact référencement
achats@grap.coop

Contact épicerie sur notre site internet :
<https://www.grap.coop/activites>



Grap est une coopérative d'activité dans l'alimentation bio-locale

GRAP, Groupement Régional Alimentaire de Proximité, est une coopérative réunissant des activités de transformation et de distribution dans l'alimentation bio-locale. GRAP a été créé en novembre 2012 et le siège social est à basé à Lyon.

Les activités présentes dans GRAP vendent en majorité des produits issus de l'agriculture paysanne, biologiques et/ou de l'agro-écologie, des terres en conversion. L'objectif est de favoriser les circuits courts et locaux. La coopérative comprend une trentaine d'épicerie. Les activités de la coopérative mutualisent des services et sont accompagnées par une équipe salariée d'une vingtaine de personne.

Le périmètre géographique de GRAP est régional (150 kilomètres autour de Lyon environ) afin de garder une forte synergie entre les différentes activités de la coopérative.

OFFRE

Les épicerie GRAP proposent :

- Au minimum 80% d'achats alimentaires en bio ou nature et progrès,
- 20% du CA minimum d'achats en circuits courts,
- 25% du CA minimum en vrac,
- Une offre complète en produits alimentaires et non-alimentaire (cosmétique, détergence, compléments alimentaires, etc...)

La priorité est donné aux approvisionnements de saison. Le local est privilégié lorsque cela est possible.

LOGISTIQUE

Il n'existe pas de centrale d'achat chez GRAP et la coopérative n'a pas la volonté d'en faire une. Un service de livraison mutualisé existe entre les épiceries qui s'appelle Coolivri.

Les 2 dépôts sont à Oullins Super Halle et à Chambéry.

Chaque épicerie peut être un point de dépôt/collecte pour une commande mutualisée chez un fournisseur.

Coolivri permet de mutualiser les approvisionnements avec des producteurs en circuits courts. Coolivri organise des tournées régulières en massifiant les volumes.

Ce système permet également de récupérer les emballages consignés des fournisseurs.

RÉFÉRENCIEMENT

Chaque épicerie est totalement indépendante sur la base de la charte de GRAP dans le choix de ses produits.

Pour bénéficier de la logistique mutualisée, il faut déjà être présent dans plusieurs épiceries de GRAP. Ce sont les épiceries qui proposent d'organiser des commandes mutualisées d'un fournisseur. Une contribution est demandée aux fournisseurs qui bénéficient du service.





BIOMONDE

Philippe Poniewira
achats@biomonde.fr

32 Boulevard de Strasbourg, 75010 PARIS



Avec plus de 20 ans d'expérience, Biomonde est aujourd'hui le 2ème groupement de magasins bio indépendants, comptant plus de 170 magasins Bio répartis dans toutes les régions de France.

Les magasins Biomonde ne sont pas franchisés mais bien des commerçants indépendants qui évoluent selon leur identité propre, leur environnement local (clients, fournisseurs,

partenaires...) et leurs choix. Ensemble, ils constituent cependant un collectif, qui permet des réflexions et des actions communes selon la volonté de chacun.

Le réseau est ainsi porté par des valeurs fortes de respect de l'identité de chacun, de simplicité et de sincérité de la relation humaine.

OFFRE

L'enseigne Biomonde propose une offre 100 % bio constituée :

- D'une large sélection de produits alimentaires (fruits et légumes, traiteur, crèmerie, boulangerie, épicerie sucrée et salée, produits de la mer, boucherie - charcuterie, régimes spécifiques, bébé, boissons – caviste, spécialités végétales, animalerie).
- D'un rayon dédié aux compléments alimentaires (herboristerie bio et santé naturelle)
- De produits d'hygiène et cosmétiques
- D'articles textiles, d'entretien et de détergence (textile, lessives, produits nettoyants, jardin, droguerie, peintures...)
- D'un espace livres sur l'agriculture biologique, l'écologie ou encore la diététique

RÉFÉRENCEMENT

Un certain nombre de référencements se fait par l'intermédiaire de grossistes comme Relais Vert, Biodis ou Vitafruits.

Le référencement au sein des magasins est décidé sous forme de vote en commission achat, chaque trimestre.

Toutefois, les magasins sont libres de référencer certains produits en contact direct avec le fournisseur.





ASSORTED RASPBERRIES
18 OZ. CLAMSHELL
5.49

27003 STRAWBERRY
2 LB CLAMSHELL
2.98

FACON
Baby Spinach

Driscoll's
RASPBERRIES
18 OZ. CLAMSHELL

Dole
Strawberries • Fraises



GROSSISTES BIO



ALTERBIO

3 Rue Levassesseur - 66000 Perpignan
Hervé Gianni - Responsable Pôle Epicerie
04 68 68 38 28
h.gianni@alterbio.com
www.alterbio.fr



Basé à Perpignan, Alterbio est un metteur en marché et grossiste 100 % bio, spécialisé dans les fruits et légumes frais biologiques. Depuis 1984, Alterbio contribue à la création de filières biologiques durables et s'engage auprès de ses fournisseurs à travers des partenariats solides.

Alterbio distribue ses fruits et légumes bio auprès

d'une grande diversité de clients sur la France entière (grossistes, plateforme de réseaux bio, grande distribution, magasins bio, RHD ...).

Depuis 2011, Alterbio distribue une gamme d'épicerie bio en direct auprès des magasins bio. (plus de 360 clients en France). Cette gamme de produits d'épicerie se compose autour d'une sélection de produits bio méditerranéens et occitans, qualitatifs et authentiques.

OFFRE

Alterbio propose :

- les gammes suivantes : Fruits et légumes frais, Épicerie salée et sucrée, Boissons (700 références dans le catalogue épicerie ; catalogue web pour plus de réactivité <https://pro-alterbio.com/>) ;
- une offre épicerie composée de marques bio issues de producteurs et de fabricants, PME et TPE régionales ou méditerranéennes (Espagne, Italie) ;
- une partie de la gamme est adaptée au vrac (céréales, légumineuses, pâtes, farines, huiles) ;
- une MDD « Noria » permettant de distribuer une sélection de produits d'épicerie ;
- interdiction d'utilisation de l'huile de palme dans les produits transformés ;
- une offre garantie sans OGM.



AquiBio

AQUIBIO

ZI La Barbriere, rue Nicolas LeBlanc
47300 Villeneuve-sur-Lot

Contact : Maëlle ROOCKX
05 53 41 29 71
maelle.aquibio@orange.fr
www.aquibio.com



AQUITAINE BIOLOGIE est une société familiale dédiée à la distribution de surgelés bio auprès des professionnels (magasins spécialisés, restauration commerciale et collective et transformateurs) depuis 1994.

Opérateur historique et leader de ce secteur spécialisé, ses produits sont proposés principalement sous la marque Aquibio. En 2015, la société a investi à Villeneuve sur lot dans un nouvel entrepôt avec une plus grande capacité de stockage en froid négatif.

OFFRE

Aquibio propose :

- Une large gamme de produits surgelés bio de **plus de 450 références dont des gammes sans gluten et vegan à destination des magasins bio ;**
- Des marques françaises incontournables du monde de la bio ;
- Une gamme de **produit en VRAC** (légumes, fruits, champignons, viande, etc) **à destination des transformateurs et de la restauration** (collective et commerciale) ;
- **Une préférence pour les produits récoltés ou transformés en France**, en privilégiant les sources d'approvisionnement les plus proches et les petits fabricants locaux ;

- Une préférence pour les produits 100 % bio et un regard poussé sur les composantes des produits transformés référencés ;
- Une offre garantie sans OGM.



LOGISTIQUE

- Le siège social ainsi que la plateforme logistique d'Aquibio se trouve à Villeneuve sur Lot (47). Idéalement situé sur l'axe routier entre Bordeaux et Toulouse, Aquibio livre la France entière via différents transporteurs externes.
- Un entrepôt de 2 000m² dont 800m² de chambre froide de stockage en froid négatif et un atelier de conditionnement de légumes surgelés.
- Toutes les commandes sont préparées et expédiées depuis notre entrepôt à Villeneuve-sur-Lot.
- Un Franco de port bas et dégressif adapté à tout type de client.

RÉFÉRENCEMENT

AQUIBIO vend uniquement des produits surgelés biologiques et propose déjà une très large gamme de produits. Cependant, elle reste ouverte à toute nouvelle proposition de produit qui serait complémentaire aux produits qu'elle propose déjà.

Pour un premier contact, AQUIBIO demande aux fournisseurs potentiels d'envoyer un mail de présentation. Ensuite, ils pourront être amenés à demander des échantillons. Les rendez-vous physiques permettant de présenter les produits sont fortement appréciés.

AQUIBIO a 3 grandes périodes de référencement avec des commissions de référencement : première quinzaine de mars, en juin et fin septembre. Cependant, les fournisseurs potentiels ont la possibilité de présenter des nouveaux produits tout au long de l'année.

AQUIBIO privilégie les référencements de produits français et locaux. Les produits doivent être certifiés bio, les ingrédients non bio présents dans les produits certifiés doivent être limités au strict minimum. Un produit qui comprend un ingrédient non bio facilement trouvable en bio sera difficilement référencé. La marque du produit doit être uniquement distribuée dans le réseau spécialisé bio ou non présente en GMS.

AQUIBIO est apte à rencontrer toute entreprise ayant un ou des produits bio surgelés à proposer ou ayant pour projet de fabriquer des produits surgelés bio. **AQUIBIO a ainsi la possibilité, si l'entreprise le désire, d'orienter et conseiller ses choix en fonction du marché actuel** (colisage, grammage, packaging, composition, etc). AQUIBIO peut également proposer d'apposer sa marque propre sur le produit ou/et de faire certifier une fabrication à façon à sa marque si l'entreprise n'est pas encore certifiée annuellement en bio afin de l'accompagner dans sa conversion.

Après référencement, des points commerciaux devront régulièrement être réalisés et des participations aux différentes opérations de mise en avant pourront être demandées.



Grossiste spécialisé en produits issus de l'Agriculture Biologique, HALLE BIO D'OCCITANIE offre **une très large gamme de produits** avec près de 8000 références certifiées bio et biodynamiques (Epicerie, Fruits et Légumes, Produits Frais, Non Alimentaire).

Doté de capacité logistique propre, HALLE BIO D'OCCITANIE propose **un service de livraison personnalisé** sur une grande moitié Sud de la France. **L'équipe apporte son savoir-faire** et maintient une veille constante afin de vous offrir le meilleur référencement produit.

La clientèle HALLE BIO D'OCCITANIE est principalement composée de magasins bio indépendants, ainsi que de restaurants et collectivités.

OFFRE

HALLE BIO D'OCCITANIE propose

- 6 gammes : Fruits et légumes frais et secs, Frais LS, Fromage à la coupe, Epicerie salée et sucrée, Boissons et Non-alimentaire (cosmétique et produits ménagers).
- Des marques bio nationales et une offre issue d'entreprises régionales privilégiée.
- Pour les fruits et légumes : fraîcheur et saisonnalité via un approvisionnement en direct auprès de fournisseurs locaux autour de ses 2 plateformes, Montpellier et Toulouse.
- Une partie de la gamme adaptée au vrac : fruits secs, céréales, légumineuses, farines, sucre, pâtes, riz...

LOGISTIQUE

Le siège de HALLE BIO D'OCCITANIE et sa principale plateforme de stockage et d'expédition (5000m²) sont à **Vendargues** (proche de Montpellier).

Une seconde plateforme dédiée uniquement aux fruits et légumes se situe sur le **MIN de Toulouse**.

La quasi-totalité des expéditions se fait à partir de Vendargues. Le site de Toulouse est plutôt dédié aux enlèvements sur place et à quelques livraisons ponctuelles de proximité.

RÉFÉRENCIEMENT

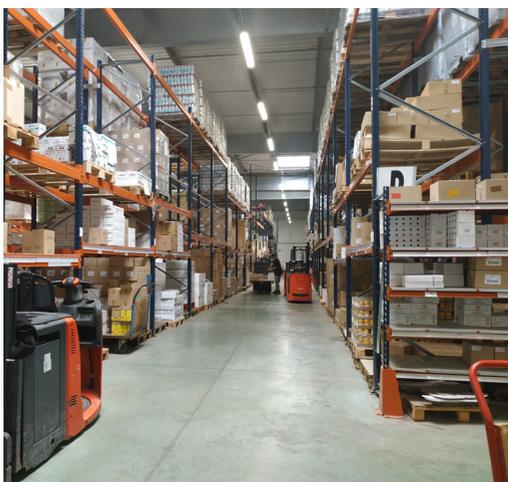
La gamme proposée est déjà très large, mais HALLE BIO D'OCCITANIE maintient une veille constante afin d'offrir le meilleur référencement produit.

Il est possible de leur proposer de nouveaux produits et d'être ainsi distribué. Le contact peut être établi à tout moment et le référencement peut débuter en cours d'année.

HALLE BIO D'OCCITANIE n'a pas de cahier des charges spécifiques pour son sourcing. Le produit doit être certifié bio. Un contrat annuel est ensuite établi avec chaque fournisseur. Entre octobre et janvier, un rendez-vous annuel est organisé afin de faire le bilan et de rediscuter des éléments du contrat.

L'offre doit être adaptée à la vente via un grossiste.

L'approvisionnement français et local est privilégié, ainsi que les fabrications artisanales.



**ORGANIC
ALLIANCE**



ORGANIC ALLIANCE

754 Avenue Pierre Grand 84300 CAVAILLON

Service achat et offre fruits et légumes (ProNatura)

- Sud-Ouest (Toulouse) : 05 36 24 60 00
- Siège (Cavaillon) : 04 90 78 80 60

Service achat et offre produits frais, ambiants et surgelés (VitaFrais) : 03 26 87 86 86



Organic Alliance est un groupe qui accélère le développement d'une alimentation bio, durable, équitable, fraîche et délicieuse. Ses collaborateurs agissent au quotidien pour mettre en relation des producteurs bio, passionnés par leurs produits et leurs terroirs, avec des distributeurs qui proposent aux consommateurs des produits

frais bio qui ont du goût et du sens. **Nos sociétés ProNatura et VitaFrais, pionnières sur le marché de la bio sont engagées dans une démarche RSE** et sont certifiées « For Life » (ProNatura) et « BioEd » (VitaFrais).

Ses principaux clients sont : les magasins, la restauration hors domicile et les transformateurs. Organic Alliance distribue ses propres marques (Lait Plaisirs, Bonval, Délices d'Ô, Végétal Gourmand, A Table !, Osé Bio, Via Bio, ProNatura) ainsi que des marques en distribution exclusive et des marques fournisseur. Afin de valoriser l'innovation, l'entreprise a mis en place un programme d'accompagnement des jeunes entreprises de la bio, le programme « Jeunes Pousses ».

OFFRE

Organic Alliance propose

- Des produits frais, ambiants, surgelés : fromages, viandes, charcuterie, produits de la mer, pain & pâtisserie, produits traiteurs, végans et végétariens, épicerie salée et sucrée, boissons, alicaments & surgelés ;
- Des fruits, légumes et aromates ;
- Des fruits secs ;

- Ses propres marques, des marques en distribution exclusive et des marques fournisseur ;
- Une large gamme de produits vrac et service arrière ;

Le groupe est toujours à la recherche de nouveaux fournisseurs pour toutes les catégories de produits qu'il distribue.

LOGISTIQUE

Organic Alliance s'appuie sur 11 sites en France pour être au plus près de ses fournisseurs et clients :

- ProNatura Siège (Cavaillon – 84)
- VitafrAIS Siège (Champigny - 51)
- Organic Alliance Durance (Cavaillon - 84)
- ProNatura Sud-Ouest (Toulouse – 31)
- ProNatura Méditerranée (Perpignan – 66)
- ProNatura Pays de la Loire (Rézé – 44)
- ProNatura Bretagne (Plouha – 22)
- ProNatura Rungis (94 – Rungis)
- ProNatura Mûrisserie (94 – Chevilly-Larue)
- VitafrAIS Logistique (91 – Chilly Mazarin)
- ProNatura Grand Est (67 – Reichstett)



RÉFÉRENCIEMENT

Fruits et légumes :

Pour être référencé, il faut prendre contact par téléphone avec le site le plus proche de votre exploitation. Un premier échange permettra d'obtenir des infos sur votre exploitation et permettra d'analyser votre potentiel. En cas d'intérêt de ProNatura, votre référencement devra être validé par nos équipes du siège. Avant de débiter la collaboration, les équipes ProNatura essaient, dans la mesure du possible, de venir vous rencontrer sur votre exploitation. ProNatura privilégie les producteurs 100% bio.

Frais, ambiant et surgelé :

Pour être référencé, la démarche débute avec un premier contact par téléphone. La première phase est un échange basé sur l'étude du catalogue du fournisseur potentiel et de l'insertion des produits proposés dans l'offre existante. En cas d'intérêt de VitafrAIS, l'étude d'échantillons est obligatoire avant tout référencement effectif. Il peut y avoir également un rendez-vous physique ou par visio. La durée du processus est très variable, les prises de contact se font toute l'année. VitafrAIS privilégie les entreprises ayant une labélisation RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises), ou en cours de démarche.



- **Responsable Fruits et Légumes :**
Camille Olive - camille@pronadis-bio.com
- **Responsable Achats (toutes les autres familles de produits) :**
Anne-Sophie Frayssinet - anne-sophie.frayssinet@pronadis-bio.com



Fondée en 1982, PRONADIS est une **entreprise familiale basée dans le Sud-Ouest qui distribue des fruits et légumes, fruits secs, vrac, produits frais et d'épicerie sèche, tous issus de l'agriculture biologique.**

L'humain et la modernité sont au cœur du projet. Avec **8000 références au catalogue et une**

capacité logistique importante, PRONADIS dispose d'une très large gamme dédiée au circuit bio spécialisé à l'échelle nationale.

OFFRE

- **NOUVEAU** : Pronadis crée sa propre marque : Hope, des produits d'entretien efficaces et écologiques dédiés aux magasins spécialisés.
- **Marques dédiées au circuit bio** (exclusivité commerciale Biodyssée et Elibio) ;
- Forte présence de magasins bio indépendants parmi la clientèle ;
- **Offre composée de 4 gammes** : fruits et légumes frais (200 références disponibles dans la mercuriale quotidienne), fruits secs et vrac (>600 références disponibles en colisage de 1 à 25 kg ; partenariat avec Organic Food Base), épicerie & produits frais et produits d'entretien (>8000 références disponibles sur 3 niveaux de gamme; service arrière disponible) / cosmétiques ;
- 350 fournisseurs, prioritairement régionaux (relation directe avec les producteurs locaux) puis français et européens (compléments de gamme) ;
- Vrac disponible en épicerie, entretien et cosmétique.

LOGISTIQUE

Au total, PRONADIS dispose de 12 000m² d'entrepôts.

Le siège social et la plateforme dédiée aux produits d'épicerie, frais, produits d'entretien et vrac se trouvent à Vayres (33). La seconde plateforme dédiée uniquement aux fruits et légumes et fruits secs ainsi qu'un troisième entrepôt sont situés à Beychac-et-Caillau (33).

Commandes en A pour B. Transport 6j/7.

Franco de port personnalisé.



RÉFÉRENCIEMENT

Même si la gamme proposée par PRONADIS est déjà large, **il est toujours possible de leur proposer de nouveaux produits et être ainsi référencé dans leur catalogue.** Des commissions de référencement se tiennent régulièrement. **Les produits doivent être français et d'origine la plus locale possible, avec une marque uniquement distribuée dans le réseau spécialisé bio.** Pour toute proposition de produit, envoyer par mail une présentation de l'entreprise, un listing des produits proposés accompagné de leurs certificats ainsi que les circuits de distribution ciblés.

Une fois les produits référencés, des points commerciaux réguliers sont réalisés avec mise en place d'actions de dynamisation et référencements de nouveautés.



Fondé en 1986, Relais Vert est l'un des principaux grossistes bio indépendant en France. Basé à Carpentras, dans le Vaucluse, Relais Vert fournit plus de 1 500 magasins bio dans toute la France.

Avec 187 Millions d'€ de chiffres d'affaires en 2021 et plus de 10 000 produits biologiques

référencés, Relais Vert est un poids lourd du marché bio français.

Leur objectif est d'être à la fois au service des magasins spécialisés et des fournisseurs, pour accompagner la croissance de la bio de façon simple et efficace, grâce à une logistique performante. Relais vert emploie désormais près de 300 employés.

Relais Vert distribue uniquement des marques dédiées au circuit bio spécialisé, en alimentaire et non-alimentaire. 95 % de sa clientèle est composée de magasins bio spécialisés.

OFFRE

Relais Vert propose :

- les gammes suivantes : Fruits et légumes frais / Ultra-frais (produits laitiers et viande) / Epicerie salée et sucrée / Boissons / Surgelés / Non-alimentaire (cosmétique et produits ménagers) ;
- marques bio nationales et offre issue d'entreprises régionales ;
- une partie de la gamme est adaptée au vrac ;

- 9 marques propres permettent de distribuer des produits sélectionnés dont Natur'Avenir pour les produits bio 100% français issus de nos régions.



LOGISTIQUE

Relais Vert possède une importante plateforme logistique de plus de 15 000 mètres carrés, basée à Carpentras. C'est de cette plateforme qu'est orchestrée la logistique pour la France entière (délai de livraison très performant : possible en 24h). **Les fournisseurs doivent donc livrer leurs produits sur cette plateforme.**

Un entrepôt spécifique est dédié au surgelé qui bénéficie de sa propre logistique.

Pour le transport des produits, Relais Vert fait appel à des transporteurs externes.

RÉFÉRENCIEMENT

Avec 10 000 références bio, la gamme de Relais Vert est déjà très large et diversifiée. Mais Relais Vert reste ouvert aux nouveaux produits et aux innovations. Relais Vert référence près de 50 à 100 nouveaux produits chaque mois, ce qui porte à près de **10 % leur taux de renouvellement de l'offre.**

Relais Vert souhaite rester ouvert et réactif aux nouvelles propositions. Il est donc possible de les contacter pour proposer et présenter les produits (contact tel et mail, envoi de documents de présentations, d'échantillon, de grille tarifaire, ...). L'équipe des achats n'est pas organisée par secteur (sauf les fruits et légumes qui disposent d'un service achat dédié).

Pas d'organisation régionale pour les achats, le référencement se fait directement au niveau national. Il est donc recommandé de démarcher Relais Vert lorsque l'on peut assumer un référencement national, après avoir développé sa marque et sa gamme en région sur plusieurs magasins.

Relais Vert reste ouvert aussi aux collaborations pour créer de nouveaux produits en marque

propre (Natur'Avenir). Relais Vert soutient économiquement des filières agricoles, avicoles et céréalières. En étant au contact des producteurs, le Groupe comprend mieux leurs problématiques, peut ainsi agir en amont, sécuriser la qualité et assurer la traçabilité des produits.





Sublim'Arômes est une société de distribution qui commercialise des produits locaux (Sud-ouest), bio et équitables à Toulouse. Sublim'Arômes a démarré en 2014 avec la distribution des produits bio de la ferme EARL de Métou (produits transformés et jus de fruits), puis a élargi sa gamme avec des produits bio

originaires du Sud-Ouest, en partenariat avec des producteurs, coopératives et artisans de la région.

Basée au MIN de Toulouse, **Sublim'Arômes a une clientèle diversifiée et concentrée sur la région toulousaine** : magasins bio indépendants et en réseau, primeurs indépendants, épicerie fines, commerces de quartier, e-commerce, bars et restaurants.

OFFRE

Sublim'Âromes propose :

- une gamme de produits réduite (500 références) mais parfaitement maîtrisée et qualitative ;
- issue de partenariats forts avec ses 70 fournisseurs (producteurs, coopératives et artisans transformateurs) ;
- 85 % de l'offre est certifiée bio et 90% de l'offre est issue du Sud-ouest de la France ;
- uniquement une gamme d'épicerie sèche : épicerie salée (légumineuses bio, pâtes bio, farines bio, etc.), épicerie sucrée (confitures, biscuits, confiseries, etc.) et boissons (jus de fruits, bières artisanales, vin, soft, etc.).
- offre de produit vrac (gros conditionnement) disponible pour les clients sur de nombreuses références.

LOGISTIQUE

Basé au Grand Marché MIN de Toulouse, Sublim'Arômes dispose à la fois d'une capacité de stockage et d'un magasin professionnel ouvert à ses clients qui viennent se réapprovisionner en direct. Le fait d'être basé au MIN permet de bénéficier de la fréquentation de nombreux gérants de magasins de la région, c'est une implantation stratégique pour un magasin de « cash-and-carry » bio et régional.

Sublim'Arômes organise aussi des **tournées de livraison sur le territoire de la métropole toulousaine pour ses clients** (bars, restaurants, magasins bio), en partie en partenariat avec AppliColis (société de livraison en vélo-cargo) pour un mode de livraison écologique.

Les fournisseurs livrent leurs produits au MIN de Toulouse (au minimum ½ palette par livraison).

RÉFÉRENCEMENT

Pour se faire référencer chez Sublim'Arômes, il faut contacter Axel Gibert, fondateur de Sublim'Arômes et responsable des achats et des relations avec les fournisseurs.

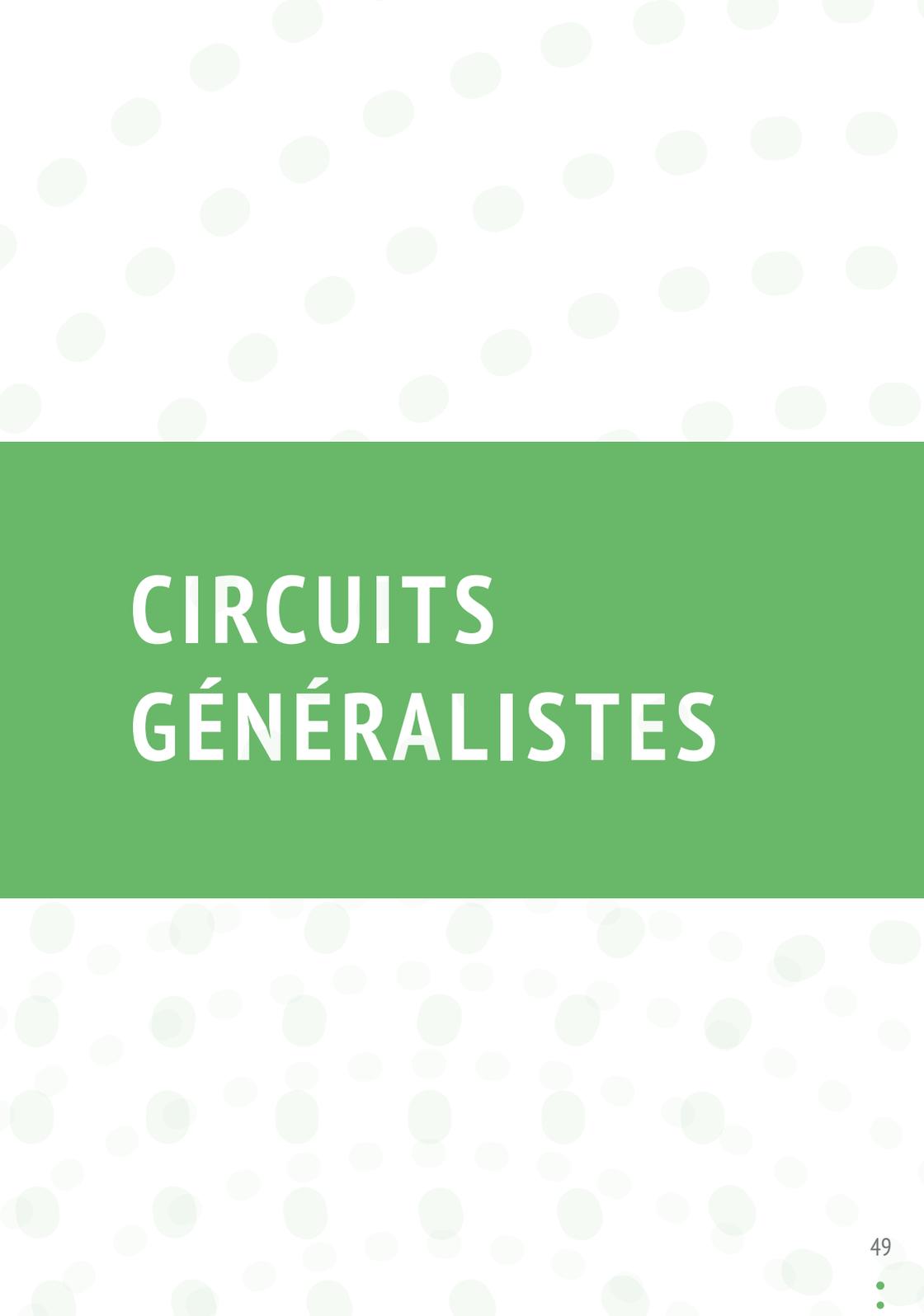
Axel Gibert vous proposera de prendre un RDV pour se rencontrer et présenter le produit, et le déguster.

L'offre doit être adaptée à la vente via un grossiste (prix prenant en compte les marges de chacun).

Les produits bio qualitatifs et à forte typicité du Sud-ouest sont particulièrement appréciés, car Sublim'Arômes s'attache à promouvoir le terroir d'Occitanie auprès des consommateurs Toulousains !







CIRCUITS GÉNÉRALISTES



CARREFOUR

- **Référencement régional :**

Marc Helm, Directeur Marchandise Régionale Sud-Ouest
marc_helm@carrefour.com

Hervé Caltagirone, Directeur Marchandise Régionale Sud-Est
herve_caltagirone@carrefour.com

- **Référencement national en Marque Nationale ou en MDD France :**

Swanny Lorfanfant, Responsable Marché Bio et Filières Bio
swanny_lorfanfant@carrefour.com



En 2018, Carrefour lance le programme Act for food en faveur du mieux manger, et inscrit même dès 2019 sa volonté d'être le leader de la transition alimentaire pour tous dans ses statuts. La démocratisation du Bio accessible à tous et le développement du Bio français sont autant d'engagements concrets du distributeur.

En France, sur le circuit GMS, l'enseigne dispose

de près de 4000 magasins de proximité, environ 1000 supermarchés et 250 hypermarchés. En complément, Carrefour rachète successivement les réseaux So.bio et Bio c'bon lui permettant d'adresser le réseau Bio spécialiste avec environ 170 magasins Bio spécialistes début 2022.

Le Groupe Carrefour est leader du Bio en France avec un chiffre d'affaire Bio de plus de 2 Mds € en 2021.

OFFRE

Carrefour propose :

- Plus de 10 000 références de produits Bio couvrant toutes les gammes agroalimentaires et cosmétiques : des produits frais (fruits et légumes, boulangerie, poissonneries, boucherie, charcuterie et fromagerie) ainsi que des produits de Grande Conso (boisson, produits frais et surgelés, épicerie, produits d'entretien et d'hygiène, cosmétique)
- 1200 produits Marque de Distributeur (MDD) Carrefour Bio, soit la plus large gamme du réseau GMS, dont 120 produits en « Filière » France (contrat multipartite et pluriannuel), d'abord sur les produits frais et depuis 2020 sur les produits d'épicerie avec une charte graphique spécifique « Carrefour Bio engagé auprès de nos producteurs partenaires ».

LOGISTIQUE

Il est demandé aux magasins de s'approvisionner sur plateformes. Les approvisionnements en direct sont parfois tolérés, ils s'effectuent généralement sur des produits frais type Fruits et Légumes. Les conditions de livraison sont discutées avec la Direction Marchandise Régionale (DMR). Les intégrés devront soumettre une demande de référencement régional même pour une livraison en direct.

Le choix de la plateforme livrée dépend du stockage du produit et du type de magasin à approvisionner. A établir avec la DMR selon les particularités de chacun.

Pour les fournisseurs de la MDD bio, si la livraison dans tous les entrepôts concernés n'est pas possible, ils peuvent livrer la plateforme de consolidation qui redistribue ensuite dans les entrepôts.

RÉFÉRENCEMENT

Pour les produits bio de marques nationales, on distingue :

- **le référencement national**, qui implique d'être en mesure de fournir de la marchandise en quantité suffisante pour la totalité des magasins d'un format à minima
- **le référencement régional**, adapté aux fournisseurs de faibles volumes et de produits spécifiques de la région,
- **le référencement magasin**, avec des TPE Ultra locales (contrat spécifique simplifié sur 2 pages et commercialisation en moins de 5 jours),

En région, si les magasins sont intéressés par le produit, la Direction Marchandise Régionale crée la fiche fournisseur et les fiches produits à partir des CGV et des tarifs. Puis des échanges ont lieu sur la logistique et le prix avant la signature du contrat cadre.

Un référencement de fournisseur en Marque Nationale est généralement plus rapide (1 à 3 mois) qu'un référencement fournisseur pour la MDD (9 mois).

Pour les produits bio de marque Carrefour : le référencement est national uniquement.

Le fournisseur doit être certifié IFS et capable de livrer en quantité suffisante. Pour certains produits, il peut y avoir un « marché partagé ».

Le projet est présenté aux Chefs Produits et Directeurs de Catégorie concernés qui rédigent un appel d'offre et un cahier des charges. Les échantillons des produits, tarifs, volumes et logistique sont étudiés. Vient ensuite le développement Packaging.

Le produit n'est pas conditionné par Carrefour. Un contrat cadre est signé avec le fournisseur (appelé Conditions Générales de Fournitures de Produits Contrôlés) auquel il est confié la fabrication de produits MDD conformément au cahier des charges et ce pour une durée initiale d'1 an (renouvelé par tacite reconduction pour une durée indéterminée sauf dénonciation par l'une des parties moyennant le respect d'un délai de préavis raisonnable). Les prix sont formalisés entre les parties par échange de mail.



Casino
proximités

Géant
Casino

CASINO

Contact référencement :

zz-HMSM-offres-locales-PGCFI-coupe@groupe-casino.fr



Casino possède un maillage territorial qui permet de répondre au plus près des besoins des clients, grâce à ses **437 supermarchés Casino**, **97 hypermarchés Géant**, et au réseau de proximité composé de **plus de 5900 supérettes**.

Ces dernières, aux enseignes Casino Shop, Le Petit Casino, Spar, Vival, Sherpa, sont des vecteurs

essentiels de lien social, aussi bien dans des centres villes urbains que dans des quartiers de villes, des centres-bourgs, ou des zones de montagnes.

L'innovation est permanente dans les enseignes ainsi qu'au niveau groupe.

Les clients ont accès à une large palette de services de click and collect et de livraison à domicile avec www.casino.fr et www.mescoursesdeproximite.com.

Avec le Manifeste « CAP, Avec Casino Agissons pour la Planète », **Casino confirme son rôle de distributeur engagé pour nourrir durablement la population.**

OFFRE

L'offre en produits locaux, BIO ou encore « origine France » se développe fortement dans les magasins Casino quel que soit le format de magasin.

Côté MDD, l'offre BIO comprend 2 000 références bio au total dont 1000 en alimentaire.

Sur les rayons Frais (Rayon frais et produits frais transformés) ce sont entre 700 et 900 références bio en moyenne.

En Hyper et Supermarchés les Corners Bio sont privilégiés (espace d'offre regroupée en Bio).



LOGISTIQUE

Easydis est la filiale logistique du groupe Casino dédiée à l'entreposage des marchandises, à la préparation de commande et à la livraison des magasins de la plupart des enseignes du groupe en France.

Plus de 6000 clients implantés dans tout l'hexagone de l'hypermarché au format de proximité en Intégré, Franchisé, Export.

En janvier 2021, **Easydis a rejoint le dispositif FRET21** avec l'objectif le plus ambitieux du réseau : **-25% de réduction de nos émissions de CO2 sur trois ans**. La validation de cet

objectif par FRET21 est rendu possible en partie grâce aux plans d'actions déjà initiés (optimisation du remplissage, flotte...)

Les 2 plateformes qui servent la région Occitanie et Nouvelle-Aquitaine sont :

- Easydis Montbartier - Z.A.C Grand Sud Logistique, Les Graves - 82700 MONTBARTIER
- Easydis Limoges - ZI Nord, 36 avenue Louis de Broglie - 87280 LIMOGES

RÉFÉRENCIEMENT

Le dossier de référencement répond à des exigences de législation (contrat, déclaration d'intégrité...). La démarche qualité correspond aux exigences minimum du groupe CASINO afin de garantir la qualité des produits, la maîtrise des risques et le suivi qualité (démarche qualité HACCP ou IFS ; La démarche HACCP est le minimum requis).

Outre le fait de répondre aux critères de qualité et d'intégrité exigés par le groupe, **le fournisseur doit pouvoir justifier de la production Française et locale de ces produits**. Une étude des produits permettra de valider la qualité gustative, les tarifs et potentiels de vente, les conditions de livraison, les colisages.

Pour être considéré comme fournisseur local, **le fournisseur doit désormais se trouver dans un rayon de 100 km autour du magasin**. Il peut y avoir quelques dérogations dans la limite d'une distance raisonnable pour les fournisseurs proposant des produits spécifiques et que l'on ne retrouve pas dans les kilométrages définis.

Il faut compter **au minimum 1 mois pour référencer un nouveau fournisseur**. Ce délai varie également en fonction de la logistique choisie.

En termes de mode opératoire :

- Le fournisseur, producteur contacte le magasin et lui présente son entreprise et ses produits.
- Le magasin étudie la proposition et complète le document disponible sur intranet et l'envoie par mail à son manager de l'offre locale.
- Si la réponse est favorable, les achats adressent alors les documents à renseigner pour le référencement.



Né en Bretagne en 1949, le mouvement E. Leclerc est une coopérative qui rassemble aujourd'hui les dirigeants de plus de 700 magasins indépendants en France, essentiellement des hypermarchés. **L'enseigne est l'un des trois plus gros vendeurs de produits bio en France.**

Ces dernières années, l'enseigne a accéléré le développement de ses drives « classiques » ou « piétons » (près de 800 aujourd'hui), au sein desquels le bio est particulièrement mis à l'honneur.

OFFRE

Il y a plus de 20 ans, E. Leclerc lançait sa marque de distributeur dédiée aux produits bio « Bio Village ». Aujourd'hui, la gamme se compose de **750 références dont plus de 80% fabriquées en France.**

En parallèle, l'assortiment de produits bio des marques nationales s'étoffe chaque année, via le développement et le référencement de marques spécialistes du bio mais aussi les déclinaisons bio des marques conventionnelles, afin de proposer à chacun le bio qui lui correspond.

La quasi-totalité des magasins proposent aujourd'hui un rayon regroupé bio multi-catégories pour rendre l'offre visible et lisible auprès des consommateurs. Tous complètent les assortiments nationaux ou régionaux avec une offre bio locale, qui s'inscrit dans la démarche des « Alliances locales » (visant à valoriser les partenariats avec les fournisseurs implantés dans un rayon de 100 km autour de chaque magasin).



LOGISTIQUE

Les produits référencés nationalement ou régionalement sont disponibles via les centrales régionales (« SCA ») réparties sur le territoire métropolitain. Trois de ces centrales se situent en Nouvelle-Aquitaine et une en Occitanie.

Pour les références travaillées directement avec les magasins, les conditions sont définies entre fournisseur et point de vente, avec des modalités adaptées aux partenariats locaux.

RÉFÉRENCIEMENT

Il existe trois niveaux de référencement :

- **Référencement direct magasins** : Chaque magasin est indépendant et gère la relation avec le fournisseur. C'est la première étape à travailler avant un référencement régional. N'hésitez pas à prendre contact directement avec les acheteurs en magasins.
- **Référencement régional** :
 - SCALANDES, Mont de Marsan (40) +33 (0)5 58 05 55 55
 - SCASO, Cestas (33) +33 (0)5 57 97 97 97
 - SCACHAP, Ruffec (16) +33 (0)5 45 31 13 19
 - SOCAMIL, Castelnaudary (11) +33 (0)5 61 07 18 00

Les modalités de référencement régional sont propres à chaque centrale.

- **Référencement national : GALEC**

Le GALEC (Groupement d'Achats E. Leclerc) est la centrale d'achats nationale, organisée en plusieurs groupes de travail thématiques, appelés « GT ». Il existe un groupe de travail dédié aux produits bio.

Le GALEC organise des salons en interne qui permettent aux fournisseurs de présenter leurs produits aux acheteurs des centrales et magasins, une fois qu'ils ont été référencés.

Contact : Julie CATHALAA, Responsable du Développement du Marché Bio
julie.cathalaa@galec.fr





Créée en 1969, l'enseigne Intermarché appartient au Groupement Les Mousquetaires.

Avec ses 1 840 points de vente, soit un magasin tous les 17 km, **Intermarché fait de la proximité, un de ses principaux atouts.** L'enseigne se caractérise également par l'engagement de ses chefs d'entreprise dans les territoires et en faveur

de son combat pour le « Mieux manger ». Aider ses clients dans leur quotidien, leur permettre d'acheter au prix le plus juste, s'ancrer dans la vie locale, en nouant des partenariats et en soutenant des associations, tel est l'objectif d'Intermarché.

Grâce son modèle unique dans le monde de la grande distribution, celui de « Producteurs & Commerçants », **Intermarché s'appuie sur le pôle agroalimentaire du Groupement Les Mousquetaires pour maîtriser l'ensemble de la chaîne alimentaire, de la fourche à la fourchette,** et proposer des produits sains accessibles à tous.

OFFRE

L'ambition d'Intermarché est de démocratiser la consommation de produits bio en offrant une large gamme de produits biologiques adaptés aux attentes des différents profils de clients, toujours au juste prix. **L'enseigne propose plus de 4 100 références bio gencodées dont 800 produits à marques propres et près de 200 fabriqués dans ses propres usines.**

En magasin, les bio addicts peuvent profiter d'un rayon exclusivement bio proposant que des marques spécialisées. Pour les marques conventionnelles, leurs produits bio sont implantés dans leur rayon d'appartenance. Et pour les clients qui le souhaitent, Intermarché met à disposition un rayon vrac épicerie 100 % bio. **Plus de 1 400 magasins Intermarché proposent une offre vrac qui peut compter jusqu'à 170 références.**

Les produits bio vendus en magasin sont également disponibles en ligne, sur Intermarché.com. Cette offre est complétée par plus de 2 000 produits référencés sur la marketplace de l'enseigne.

LOGISTIQUE

Les produits référencés nationalement ou régionalement sont livrés par les propres bases logistiques du Groupement Les Mousquetaires. Dans la région Occitanie, le Groupement en possède trois : Montbartier (82), Bressols (82), Béziers (34).

Pour les références travaillées en direct avec les magasins, les conditions sont définies entre le fournisseur et le point de vente, avec des modalités adaptées aux partenariats locaux.

RÉFÉRENCIEMENT

Il existe trois niveaux de référencement :

- **Référencement direct magasins** : les chefs d'entreprise Mousquetaires sont indépendants. Ils peuvent donc référencer des fournisseurs en direct. N'hésitez pas à prendre contact directement avec le magasin.
- **Référencement régional** : Intermarché a des équipes dédiées en région dont les missions consistent à collaborer avec les TPE/PME locales afin de référencer leurs produits et leurs marques dans les magasins Intermarché de la région. Ces équipes mettent leur connaissance du terrain, leur réseau et leur savoir-faire au service de ces entreprises locales. Elles jouent un rôle de facilitateur et permettent de créer du lien entre les chefs d'entreprise Mousquetaires et les TPE/PME.
 - SCA PR Sud-Ouest : Denis DUPONT, 05 63 23 15 25
 - SCA PR Sud-Est : Jean-René ICART, 04 75 96 27 01
- **Référencement national** : le référencement national est géré par les acheteurs de chaque catégorie de produits.

Bon à savoir : Intermarché organise, chaque année, un « Salon Sourcing Bio » sur son siège social. L'objectif de ce rendez-vous est de rencontrer des fournisseurs qui ne sont pas encore référencés au national.

Contact : Séverine Jegou, Responsable du Développement du Marché Bio
severine.jegou@mousquetaires.com





Commerçants
autrement



SYSTEME U

Pour tous les référencement (locaux, régionaux, nationaux)
et pour tous les produits : <https://u-contactpme.fr/>

Responsable relations PME pour la région AuRA

Michael Geslin - michael.geslin@systeme-u.fr

Coordnatrice Région Sud

Laura Dartix - laura.dartix@systeme-u.fr

La coopérative regroupe 1 600 magasins U, Hyper U, Super U, U Express et Utile et 73 000 collaborateurs. De l'hypermarché de 10 000 m² au magasin de proximité de 400 m², Système U est le 4ème acteur de la distribution alimentaire en France. A la tête de chaque magasin se trouve un commerçant indépendant. 138 points de

vente sont localisés sur la région Auvergne-Rhône-Alpes.

La démarche « Le Meilleur du Local » est une sélection de produits locaux et régionaux qui répondent à un ensemble de critères définis dans une charte. Ils comprennent l'origine de la matière première, le lieu de fabrication et la taille de l'entreprise. La région Auvergne-Rhône-Alpes est découpée en 5 terroirs : «Le meilleur de l'Auvergne», «Le meilleur de Lyon», «Le meilleur des Alpes », «Le meilleur de la Drôme », «Le meilleur d'Ardèche ».

OFFRE

L'enseigne propose une large gamme de produits alimentaires et non alimentaires. dont une part de Bio de 6,5%. La marque U bio, c'est une gamme de produits de qualité, élaborés à partir de matières premières respectueuses de l'environnement. Elle propose des produits «bruts» (œufs, lait, miel), prêts à être consommés (biscuits, mayonnaise, pâtes), «plaisir» (chocolat, jus de fruits), des produits innovants et des recettes gourmandes, ainsi que des produits issus du commerce équitable.

Tous les produits U bio sont en implantation principale dans le rayon bio. Certains produits (les 20/80 du rayon) peuvent être double implantés en rayon bio et dans le rayon d'origine.

LOGISTIQUE

Deux types d'entrepôts sont repartis sur le territoire :

- **L'entrepôt «Produits Ambiants»** situé à Rumilly (74) concerne les activités Epicerie, Liquide, Droguerie, Parfumerie, Hygiène, Bazar.
- **L'entrepôt «Produits Frais»** situé à Saint-Just (01) concerne les activités Produits Frais libre-service, Produits Frais à la coupe, Boulangerie, Pâtisserie et Viennoiserie industrielles, Fruits et Légumes, Boucherie, Produits de la Mer et Fleurs & Plantes.

L'entrepôt principal livrant la Drôme, l'Ardèche et le Cantal est situé à Vendargues (34).

La livraison directe est privilégiée pour les produits locaux. Elle concerne 80 % des produits référencés en local.

RÉFÉRENCEMENT

Le référencement des produits bio passe par chacun des responsables d'activité organisé par U pour les produits alimentaire et l'activité Frais Métiers.

Plusieurs engagements Produits sont appliqués aux produits de Marque U. L'entreprise encourage les fournisseurs à garantir les meilleures pratiques possibles d'exploitation ou d'élevage et notamment :

- La préservation des ressources pêche et aquaculture
- La préservation des forêts (L'huile de palme, Soja, Bois et dérivés...)
- Le développement des démarches agroécologiques et le respect du bien-être animal
- L'exclusion de substances controversées
- L'application d'un pacte national sur les emballages plastiques

Système U à créer un portail d'entrée commun à tous les fournisseurs : <https://u-contactpme.fr/>

Le site présente l'organisation commerciale, ainsi qu'un formulaire de contact dédié. **Pour les PME, le point d'entrée à privilégier reste le local.** La commercialisation peut se faire pour un magasin ou un groupe de magasins.

L'envoi de votre demande est dirigé en interne vers le meilleur contact. Une réponse sous 15 jours est attendue, via une rencontre visio a minima. Pour un référencement en local et régional, comptez 6 à 8 semaines. Privilégiez une prise de contact hors période de négociations commerciales.





E-COMMERCE



La Fourche est une épicerie 100% bio et 100% en ligne.

Créé en 2018, l'entreprise a connu un très fort et rapide développement avec l'essor de la vente en ligne. Son entrepôt est basé à Mitry-Mory en région parisienne en employe plus de 160 personnes (siège et entrepôt confondus)

La Fourche se donne pour objectif de rendre les produits bio accessibles au plus grand nombre et donc de démocratiser la bio. Grâce à un concept original d'adhésion annuelle, l'entreprise réussit à proposer des prix à des tarifs très intéressants à ses consommateurs abonnés. **Plus de 55 000 personnes sont déjà adhérentes à La Fourche !**

La Fourche propose principalement des produits secs (épicerie, cosmétique et hygiène), qui peuvent être livrés en direct au consommateur, en point relais ou à domicile, partout en France.

OFFRE

- Gamme de produits d'épicerie sèche sucrée, salée, boissons et produits cosmétiques, d'hygiène ;
- Gamme de produits bio déjà bien fournie, avec 4000 références ;
- 120 fournisseurs de tous types : agriculteurs bio aveyronnais, entreprise bio régionales et nationales ...
- Offre 100 % Bio sur l'alimentaire - Uniquement marques du circuit spécialisé bio ;
- Offre de produits vrac disponibles ;
- Plus de 100 références de la marque La Fourche, sa MDD

LOGISTIQUE

La Fourche dispose d'un entrepôt à Mitry Mory, en région parisienne

L'ensemble de la logistique est organisé vers et à partir de cet entrepôt : toutes les marchandises arrivent à l'entrepôt, puis l'ensemble des commandes des consommateurs sont expédiées à partir de cet entrepôt.



RÉFÉRENCIEMENT



Pour référencer un produit, il faut dans un premier temps envoyer un mail à producteurs@lafourche.fr.

Les échanges se poursuivent ensuite par téléphone ou par mail.

L'envoi d'échantillons est fréquent mais facultatif. Si tous les critères sont cochés, le produit est référencé.



GREEN WEEZ

301 Route des Marais, 74110 Saint Jorioz

Contact Référencement - referencement@greenweez.com

Contact B2B - b2b@greenweez.com

<https://www.greenweez.com/>



Greenweez est la plateforme de la consommation responsable.

Greenweez est le leader du e-commerce bio ainsi qu'une market-place écoresponsable avec plus de 150 000 produits du quotidien

Créée à Annecy en 2008 par deux amis, Romain Roy et Carl De Miranda, GreenWeez n'était à

l'origine qu'une petite boutique eco-responsable en ligne.

L'entreprise a depuis connu un développement fulgurant avec en 2016 le rachat par Carrefour et se définit désormais comme « le leader européen sur la consommation responsable ». Greenweez propose 350 références en marque propre. C'est une société à mission.

Il existe également un service au professionnel : b2b@greenweez.com à destination de la restauration, des crèches, des maisons d'hôte etc.

Le siège de l'entreprise est à Annecy, l'entrepôt est en Normandie et les livraisons se font partout en France.

OFFRE

- 150 000 produits dont 15 000 références en retail supermarché bio. Il s'agit de consommables en épicerie salée, sucrées, compléments alimentaires hygiène. Les marques alimentaires et cosmétiques proposés sont bio. Il existe une catégorie sur les grands formats qui permet de réduire ses emballages. Une offre en produits frais est proposée avec 1000 références de fruits et légumes livrés partout en France.
- Les autres catégories comme la maison, l'extérieur, la seconde main ou encore la mode sont proposées en market-place.

LOGISTIQUE

Pour le sec la livraison se fait à l'entrepôt en Normandie et pour les produits frais, nous disposons d'un entrepôt à Rungis.

Le franco de port : il existe une grille de frais de port dégressive en fonction du montant de la commande. La livraison en frais est réalisée par chronofresh.



RÉFÉRENCIEMENT



Pour référencer un produit, il faut dans un premier temps envoyer un mail à referencement@greenweez.com.

Puis les échanges se poursuivent soit au téléphone soit par mail.

L'envoi d'échantillons est réalisé ensuite.

La création d'une fiche produit sur Greenweez se fait en moyenne sur 2 mois si le produit correspond à une attente.



AVENTURE BIO

Marine BALE - 06 30 40 78 49
marine.b@aventure.bio

Mail contact : bonjour@aventure.bio

<https://www.aventure.bio/>



Aventure Bio est un grossiste bio en ligne organisé en coopérative et spécialisé dans les produits bio innovants et résilients, créé il y a cinq ans.

L'offre est réservée aux professionnels.

Le siège de l'entreprise est dans le Gard, l'entrepôt est à côté de Lille, **les livraisons se font partout**

en France.

Les magasins clients sont au nombre de 2500 avec une croissance soutenue de 300 nouvelles inscriptions par mois en moyenne. Ce sont exclusivement **des magasins bio spécialisés, des magasins vrac et des épicerie alternatives de proximité**. L'objectif est de leur permettre de proposer des nouvelles marques françaises partageant les valeurs de la bio engagée que porte Aventure bio.

OFFRE

- 4 500 références : 50% de produits alimentaires, 50% de non alimentaire avec beaucoup de zéro déchet
- Les marques référencées sont bio, majoritairement françaises, proposant des produits éco-conçus avec une attention particulière portée sur l'emballage, si possible disponibles en vrac et distribuées uniquement en magasin bio spécialisés
- Les produits sont exclusivement bio et Aventure bio possède un rayon vrac étoffé, qui se développe beaucoup
- Il n'y a pas de fruits et légumes dans l'offre du fait des conditions de stock non réfrigérées

LOGISTIQUE

La majorité des produits est expédiée par Aventure Bio et certaines marques livrent directement le client

- Option 1 : dropshipping, c'est-à-dire que les marques participantes livrent directement les magasins clients sans passer par la plateforme lilloise du grossiste. La marque propose son propre franco et ses frais de port.
- Option 2 : grossiste, les produits sont stockés à Lille et expédiés par Aventure bio aux clients, suivant le principe du franco unique.

Le minimum d'achat sur le site est de 80€ et le premier palier de franco de port est fixé à 180€ pour toute une catégorie de produits (signalée avec une PLUME sur le site). Les clients connaissent désormais bien le fonctionnement. Et pour faciliter leur vie et leur permettre de faire des commandes vraiment sur-mesure, Aventure Bio décolise et leur propose ainsi toutes leurs références à l'unité.

RÉFÉRENCIEMENT

Pour référencer un produit, il faut **dans un premier temps envoyer un mail** à bonjour@aventure.bio avec la présentation de l'entreprise et de ses produits

Si la marque présente un intérêt pour Aventure Bio et ses clients, les échanges se poursuivent lors d'une visio. Cet échange, c'est aussi l'occasion pour l'équipe Aventure Bio de vous présenter son programme d'accompagnement commercial (payant), étape incontournable pour sortir du lot et se démarquer dès l'intégration des produits au catalogue. Il s'agit de la mise en avant lors d'émissions, de gazette, de newsletter et sur les réseaux sociaux.





Ankorstore est la plus grande place de marché européenne qui met en relation plus de 30 000 marques avec 300 000 commerçants indépendants.

Ankorstore a pour mission de redonner du pouvoir aux commerçants indépendants grâce à des outils technologiques, logistiques et financiers. La volonté d'Ankorstore est d'offrir aux commerçants le service le plus abouti pour découvrir et commander auprès des meilleures marques en toute facilité tandis que les marques ont l'opportunité de développer leur réseau de distribution simplement et efficacement.

OFFRE

Côté commerçants : Ankorstore propose des solutions pour simplifier le quotidien des commerçants en préservant leur trésorerie et en facilitant la commande et la découverte de nouvelles marques.

- Plus de 2 millions de produits sélectionnés avec soin
- Des délais de paiement allant jusqu'à 60 jours pour acheter maintenant et payer plus tard et ainsi optimiser sa trésorerie
- Un minimum de commandes bas (100€ par marque)
- Un franco à 300€ (selon conditions)

Côté marques : Ankorstore leur permet de développer leur activité rapidement et intelligemment :

- Pas de coûts fixes : l'adhésion à Ankorstore est gratuite et garantie 0% de commission pendant 12 mois sur les commandes effectuées par les clients historiques et les clients importés par la marque sur la plateforme
- Pour les commerçants qui sont amenés par Ankorstore, une commission de 24% est prélevée sur leur première commande, puis 12% sur les commandes en réassort
- Plus de problèmes de trésorerie : Ankorstore s'engage à payer la marque à la livraison et supprime ainsi le risque de non-paiement

LOGISTIQUE

4 ans après son lancement et après plusieurs centaines de milliers de commandes livrées, Ankorstore intègre un service logistique à son offre dans un objectif d'amélioration continue de sa qualité de service.

Depuis son premier entrepôt à proximité de Lyon, la plateforme propose aux marques de prendre en charge leurs enjeux de stockage et de conditionnement en gérant leurs commandes de A à Z. Grâce à ce service, Ankorstore propose aux commerçants :

- La livraison des commandes en quelques jours seulement
- Si cela est possible, les commandes et livraisons groupées pour une réception facilitée pour le commerçant et un impact

environnemental limité

- Une résolution rapide des éventuels problèmes

Les commerçants bénéficient ainsi d'une expérience ultra-qualitative, en toute facilité.

Pour la marque :

- Une gestion fluide et simplifiée des commandes B2B y compris non-Ankorstore
- Une vision sur ses stocks en temps réel
- Des flux de commandes automatisés et simplifiés

RÉFÉRENCIEMENT

En tant que marque, un formulaire en ligne est disponible pour s'inscrire.

Ankorstore sélectionne les marques présentes sur la plateforme qui doivent répondre à certains critères clés du B2B.





BIO
LESSIVE
DOUCEUR
 3,50€ /KG
 soit 3,59€ /L

BIO
LESSIVE FLEUR À SAVON
 4€ /KG
 soit 4,11€ /L

BIO

BIO

BIO
LESSIVE
DOUCEUR

BIO
LESSIVE FLEUR À SAVON



BIO

BIO
INFECTANT
 4,50€ /KG
 4,50€ /L

BIO
DÉGRAISSANT
 6,50€ /KG
 soit 6,50€ /L

BIO
MULTI USAGE
 3,30€ /KG
 soit 3,37€ /L

BIO
SAVON NOIR TRADITION

BIO

BIO
DÉGRAISSANT CUISINE

BIO

BIO

The background of the page is a light pink color with a pattern of darker pink polka dots of varying sizes scattered across it. A solid dark red horizontal band is positioned in the middle of the page, containing the main title text in white.

FICHES TENDANCES MARCHÉ 2022

| LE VRAC



1 - Le Vrac : un marché émergent en croissance

Le marché du vrac a été en forte croissance en France pendant quelques années avant de ralentir en 2020. Il a représenté 1,3 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2020, soit une croissance de 8 % par rapport à 2019 contre 41 % entre 2018 et 2019. La France est le premier pays au monde sur ce secteur. Chaque région métropolitaine française compte au moins 15 commerces vrac sur son territoire (fixes et ambulants confondus).

Ce mode de distribution répond à de nombreuses préoccupations des consommateurs, en permettant d'une part d'adapter les quantités achetées (moins de gaspillage) et d'autre part de réduire les déchets d'emballages jetables en utilisant des contenants réutilisables (moins de déchets, moins de plastique ...).

Le marché se partage entre :

- **Les boutiques spécialisées** (5%), avec la seule enseigne de franchise Day By Day, 74 magasins en France ;
- **Les magasins bio** (46%), dont 88% sont équipés d'un rayon vrac ;
- **Les grandes surfaces alimentaires** avec les 49% restants. Dans la grande distribution, 74% des hypers et des supermarchés possèdent un secteur dédié au vrac, qui est implanté dans 66% des cas au sein du rayon bio.



Il y a donc une **belle opportunité pour les entreprises bio à proposer des gammes de produits en vrac**. De 54 références en grandes surfaces, on passe à 150 dans les magasins bio (avec lesquelles ils réalisent entre 5 et 20 % de leur chiffre d'affaires), à 400 chez un spécialiste, voire jusqu'à 1 000 dans un Day by Day.

(Source réseau vrac : https://reseauvrac.org/IMG/pdf/200904_synthese_vf-compressé_.pdf)

2 - La vente en vrac c'est quoi ?

(Définition L120-1 du Code de la consommation)

C'est la vente au consommateur de produits présentés sans emballage, en quantité choisie par le consommateur, dans des contenants réemployables ou réutilisables. La vente en vrac est proposée en libre-service ou en service assisté dans les points de vente ambulants. Elle peut être conclue dans le cadre d'un contrat de vente à distance (e-commerce). **Tout produit de consommation courante peut être vendu en vrac**, sauf exceptions dûment justifiées par des raisons de santé publique. La liste des exceptions est fixée par décret.

3 - Offre / produits demandés

Comme évoqué ci-dessus, avec la nouvelle réglementation de 2020, tout produit de la consommation courante peut être vendu en vrac, sauf exceptions dûment justifiées pour des raisons sanitaires. **La gamme des produits disponibles en vrac est donc très large** : épicerie salée et sucrée, fruits secs, céréales, légumineuses, vins, huiles, cosmétiques, produits d'entretien, lessives, ...

Les entreprises souhaitant fournir du vrac doivent réfléchir à un packaging adapté, par exemple : sac de 5, 10 ou 15 Kg; pour les liquides, bidons de 3, 5 ou 10 litres.



4 - Réglementation

Des avancées sur la réglementation vrac ont eu lieu en 2020 avec **une définition officielle** dans la loi relative à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circulaire, parue au JORF n°0035 **le 11 février 2020**.

Les dispositions relatives à la vente en vrac adoptées dans cette loi (articles 41, 43 et 45) inscrivent de nouveaux articles pour le vrac dans le Code de la consommation et dans le Code rural français.

Tout produit de consommation courante peut être vendu en vrac, sauf exceptions dûment justifiées par des raisons de santé publique. La liste des exceptions est fixée par décret.

Concernant les contenants, les consommateurs ont désormais le droit d'apporter leur contenant (mais sous leur responsabilité), de plus les magasins ayant une surface de vente supérieure à 400 m² doivent proposer des contenants réemployables s'ils proposent du vrac (cf. article L. 120-2 et L. 112-9 du Code de la consommation).

Les contraintes réglementaires concernant les denrées alimentaires

Comme pour toutes denrées alimentaires, **la vente en vrac doit respecter la réglementation européenne**. Le règlement INCO impose un étiquetage comprenant plusieurs mentions obligatoires :

- la dénomination du produit,
- son prix au poids ou à la pièce,
- la présence d'allergènes,
-

Ces mentions doivent être sur ou à proximité immédiate des denrées alimentaires.



5 - Réseau vrac : association interprofessionnelle pour le développement de la vente en vrac

Créée en 2016, Réseau Vrac est l'organisation interprofessionnelle dédiée à la démocratisation et la promotion du vrac en France.

Réseau Vrac structure et accélère le développement de ce nouveau marché pour donner accès à une consommation durable et responsable.

Elle fédère et accompagne plus de 1700 professionnels de la filière, distributeurs, producteurs, fournisseurs et porteurs de projet en France et dans le monde.

Pour atteindre cet objectif, l'association s'est fixée 3 missions :

- **Structurer et professionnaliser le marché du vrac**
- **Développer la filière du vrac et un écosystème vertueux** avec l'élaboration d'outils, de services, permettant l'accélération des projets et activités des professionnels adhérents.
- **Encourager le passage au vrac.**

Pour en savoir plus : <https://reseauvrac.org/>



| LE LOCAL



1 - Le local : une tendance de fond qui se confirme

Depuis une dizaine d'années, les consommateurs sont de plus en plus nombreux à exprimer leur souhait de consommer autrement, en recherchant notamment des produits locaux, produits et fabriqués à proximité de chez eux.

“ 79% des consommateurs veulent privilégier les produits locaux, d'origine France (source Kantar World panel 2020). ”

De nombreuses études montrent que **les consommateurs français veulent manger sain et local, protéger l'environnement mais aussi favoriser l'économie près de chez eux**. La volonté de consommer des produits locaux répond en partie à ces enjeux environnementaux mais aussi sociaux : respect de la saisonnalité (moins de transport, moins d'énergie pour des produits sous serres) et soutien des producteurs et des entreprises de sa région (soutien de l'emploi et de l'économie locale).

Cette tendance "locavore" est encore plus présente parmi les consommateurs bio : l'origine française, voire locale, reste un critère déterminant pour 9 consommateurs sur 10 (source : Etude Spirit Insight pour l'Agence Bio, Baromètre de consommation et de perception des produits biologiques en France - Edition 2020)



Cette tendance déjà prégnante en 2018 et 2019 a été confirmée et renforcée durant la crise du Covid-19 et le besoin encore plus fort de se rassurer sur l'origine des aliments, mais aussi de soutenir les producteurs locaux et l'économie de son territoire.

NB : En Occitanie, en 2018, lors de la consultation citoyenne sur l'alimentation, le critère de l'origine des produits s'est avéré être le premier critère de choix des produits, pour 50 % des consommateurs.

2 - De nouveaux points de vente pour répondre à cette tendance

De nombreuses initiatives de distribution qui jouent sur cet enjeu du "local" voient le jour dans la région Occitanie, nous avons fait le choix d'en présenter quelques-unes, cela n'est en aucun cas une liste exhaustive des démarches.

En tant que fournisseurs régionaux, il ne faut pas hésiter à aller à la rencontre de ces ambassadeurs du local afin de proposer vos produits. Les distributeurs « locavore » proposent souvent une large gamme de produits bio et sont intéressés par des produits bio régionaux.



Locavorium - Montpellier :

Le **LOCAVORIUM propose exclusivement des produits locaux**. Ils se donnent pour mission de rendre accessible des produits alimentaires de qualité issus de productions locales, de manière équitable pour le producteur et les consommateurs.

Il existe **2 magasins à proximité de Montpellier** :

- Le Locavorium de Saint Jean de Védas (34430)
- Le Locavorium de Mauguio (34130)

Pour le référencement de ces produits, le Locavorium s'appuie sur une charte établie à partir de compétences d'agronomes et d'une sélection terrain au plus proche des sites de production.

Cette charte est construite autour des trois principes suivants :

- L'origine locale (aliments récoltés, élevés, transformés à moins de 150 km)
- La qualité et le goût (Produits de saison récoltés à maturité, goût testé et approuvé par les équipes du Locavorium,...)
- Une démarche équitable (meilleure rémunération des producteurs)

www.locavorium.org

Les supermarchés coopératifs :

Inspirés de la première coopérative alimentaire fondée en 1973 à New-York, et du premier supermarché participatif européen ouvert en 2016 à Paris, les supermarchés coopératifs proposent une offre composée au maximum de produits bio et locaux. En Nouvelle-Aquitaine, on distingue notamment :

- **Supercoop – Bordeaux** : Premier supermarché coopératif de Nouvelle-Aquitaine ouvert en 2017, l'offre est composée de 80% de bio, 80% de local et 80% de produits issus de circuits courts - www.supercoop.fr
- **La cagette - Montpellier** : Premier supermarché coopératif et participatif à but non lucratif de Montpellier, dont les membres sont les seuls propriétaires, décisionnaires et clients. Elle propose une large gamme de produit : 2800 références chez plus de 120 fournisseurs dont plus de la moitié sont des producteurs locaux - www.lacagette-coop.fr
- **La Chouette Coop - Toulouse** - www.lachouettecoop.fr
- **Otsokop – Bayonne** : Ouvert en mai 2017 - www.otsokop.org
- **Ma Coop – La Rochelle** - www.ma-coop.fr

Les magasins de producteurs :

Pour exemple, le magasin Poté Bio en Haute-Vienne dispose de produits provenant à 90 % d'un périmètre de 150 km autour de son magasin (avec un noyau principal issu d'un rayon de 30 km).



Les marques régionales :



Afin de différencier vos produits au sein des différents points de vente en mettant en avant leur origine locale, la marque Bio Sud Ouest France vous permet de garantir la traçabilité régionale de vos matières premières et de vos recettes. Accessible à l'ensemble des agriculteurs et entreprises certifiés en agriculture biologique situés en Nouvelle-Aquitaine, l'aire géographique d'approvisionnement en matières premières comprend également les départements d'ex-Midi-Pyrénées.

www.biosudouestfrance.com



« Sud de France Bio – le Bio d'Occitanie » appartient à la Région Occitanie et a vocation à être utilisée par les agriculteurs et les entreprises bio pour valoriser les produits bio régionaux sur différents circuits de distribution.

www.sud-de-france.com

NOTES

A series of horizontal dotted lines for writing notes, arranged in a vertical column. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. The background features a pattern of light pink circles of varying sizes, which are more densely packed in the top-left and bottom-right corners.

NOTES

A series of horizontal dotted lines for writing notes.