

Édition Octobre 2025

LE GUIDE

de la DISTRIBUTION DE PRODUITS BIO

en Nouvelle-Aquitaine

& en Occitanie





« Le Guide de la Distribution des produits bio » fête sa 4ème édition.

Le guide de la distribution des produits bio en région est le fruit de la coopération entre INTERBIO Nouvelle-Aquitaine et INTERBIO Occitanie qui œuvrent depuis leur création à **la promotion et la valorisation de l'offre bio régionale auprès des acteurs de la distribution.**

Véritable **outil d'aide au développement commercial**, ce guide est destiné aux professionnels : entreprises de transformation, coopératives et producteurs bio de nos deux régions.

Il contient de nombreuses fiches, répertoriées par circuit, présentant les principaux distributeurs implantés en Occitanie et en Nouvelle-Aquitaine ainsi que leurs **spécificités en matière de référencement des produits bio et d'approvisionnement.**

Parce que nous savons que le cœur de votre activité repose sur le développement de partenariats avec les distributeurs, le choix stratégique d'un ou plusieurs circuits de distribution et l'adaptation de votre offre bio en rayon, nous avons pensé ce guide comme **un soutien à votre réflexion stratégique et un appui dans vos démarches commerciales.**

Il a pour ambition de **faciliter la mise en relation avec les décideurs en région** des enseignes et de vous **offrir une vision d'ensemble des pratiques et attendus des distributeurs.**

Pour information, la **version dématérialisée** du guide est également disponible sur les sites internet de nos associations interprofessionnelles.

Nous espérons qu'il vous donnera comme les éditions précédentes entière satisfaction, nos équipes restant à votre disposition si vous souhaitez leur faire part de vos retours.

Philippe LEYMAT,
Président d'INTERBIO Nouvelle-Aquitaine



Mathieu MAURY
Président d'INTERBIO Occitanie



Panorama de la consommation, de la distribution et du marché du bio en Occitanie et en Nouvelle-Aquitaine en 2024

- La consommation bio en France
- La distribution bio en région

P.6 - 11P.8-10
P.10-11**Les associations interprofessionnelles bio régionales**

- INTERBIO Nouvelle-Aquitaine
- INTERBIO Occitanie

P.12-17P.14-15
P.16-17**Les circuits spécialisés bio**

- Accord Bio
- Biocoop
- Biomonde
- Elibio - ANEB
- L'Eau Vive
- La Vie Claire
- Le Grap
- Léopold
- Les Comptoirs de la Bio
- Les Indep
- Marcel & Fils
- Naturalia
- Satoriz
- SoBio

P.18-47P.20-21
P.22-23
P.24-25
P.26-27
P.28-29
P.30-31
P.32-33
P.34-35
P.36-37
P.38-39
P.40-41
P.42-43
P.44-45
P.46-47

Les grossistes bio

Alterbio

Aquibio

Halle Bio d'Aquitaine

Halle Bio d'Occitanie

Organic Alliance

Relais Vert

Sublim'Arômes

P.48-63

P.50-51

P.52-53

P.54-55

P.56-57

P.58-59

P.60-61

P.62-63

Les circuits généralistes

Carrefour

Coopérative U

E.Leclerc

Intermarché

P.64-73

P.66-67

P.68-69

P.70-71

P.72-73

Le E-commerce

Ankorstore

Aventure Bio

Greenweez

Kazidomi

La Fourche

P.74-85

P.76-77

P.78-79

P.80-81

P.82-83

P.84-85



PANORAMA LE MARCHÉ DE LA BIO

PANORAMA DU MARCHÉ ET DE LA CONSOMMATION BIO EN FRANCE EN 2024



Évolution du marché bio en France



Après trois années consécutives de déclin et l'année blanche de 2023, le marché bio français montre des signes de reprise en 2024 et enregistre un chiffre d'affaires de 12,18 Milliards d'euros en valeur (+0,8 % vs 2023).

Cette reprise est principalement portée par les magasins bio spécialisés qui gagnent en

performance et rentabilité au mètre carré. Les circuits de vente directe et du réseau des artisans-commerçants connaissent également une belle hausse de leur chiffre d'affaires autour de 7 %.

En GMS (Grandes et Moyennes Surfaces), les difficultés persistent avec une baisse des ventes et des volumes. La réduction toujours importante de l'offre bio impacte la visibilité du label en rayon.

En dehors de la consommation à domicile, 8 % de la consommation alimentaire bio est réalisée hors domicile (RHD). Ce segment de marché pèse 826 millions € en 2024 soit + 5 % d'évolution versus 2023. Malgré une croissance plus faible en 2024, la RHD demeure un véritable levier de croissance avec un potentiel non encore atteint, celui imposé par la loi Egalim de fournir 20 % de bio dans l'assiette.



Souveraineté alimentaire



71%
du bio consommé
en France
est origine France

84% (+2 pts)
des produits substituables
(des produits pouvant
être cultivés en France
en bio) sont français

Source : Agence BIO / AND-i 2024

En 2024, l'import représente 2,4 milliards €, soit un poids de 29 % dans les ventes de produits bio en France, au même niveau que 2023. Dans la lignée des deux années précédentes, 46 % des importations proviennent de l'UE, et 54 % des pays tiers.

Parmi les importations, on distingue trois types d'origines : exotiques pour 44 % des importations, méditerranéennes et nordiques. Les produits concernés sont les fruits exotiques, le café, le thé, le cacao, les crevettes et le saumon par exemple. La plupart des produits importés de pays tiers exotiques ne sont pas substituables eu

égard aux conditions climatiques et/ou aux volumes en jeu (huile d'olive, agrumes).

La valeur des exportations bio est en croissance depuis 2020 : 1,164 Mds€ en 2024, soit + 10 % par rapport à 2023.

Les exportations progressent en épicerie et boissons sans alcool (+10,3 %), en vins tranquilles (+10 %), en crèmerie (+3,1 % ; principalement des fromages) et en fruits et légumes frais (+8,5 % ; du fait des pommes, noix et ré-export de légumes).

Les opérateurs bio en région



En 4 ans, le nombre d'entreprises bio de l'aval a reculé : -8,5 % en Nouvelle-Aquitaine (2 842 en 2025) et -10,4 % en Occitanie (2 989 en 2025). La répartition reste stable (60 % distribution, 26 % transformation). Toutefois, entre 2014 et 2024, leur nombre a doublé.

Ce ralentissement, lié à l'inflation et à la baisse de consommation, pèse sur la production agricole. Entre 2023 et 2025, les producteurs bio reculent de 2 % en Nouvelle-Aquitaine, mais progressent de 5 % en Occitanie.

Les surfaces bio diminuent aussi : -7,8 % en Nouvelle-Aquitaine et -3,5 % en Occitanie, en raison surtout du recul des grandes cultures et de la viticulture.

Tendances de consommation bio

La 22ème édition du baromètre de perception et de la consommation des produits biologiques en France de l'OBSOCO a confirmé une tendance à la stabilisation versus 2023. Dans les grandes tendances on retiendra que :

- 30 % des Français consomment du bio au moins une fois par semaine et plus de la moitié (54 %) au moins une fois par mois.
- 9 % des 18-24 ans déclarent consommer des produits biologiques tous les jours, loin de l'image d'un consommateur bio vieillissant.



- il n'y a pas d'écart significatif sur la consommation quotidienne de bio selon les revenus (9 % des plus hauts revenus, versus 5 % des foyers les plus modestes). En revanche, le niveau d'études reflète que les Bac+4 et plus consomment davantage de produits bio tous les jours.

PANORAMA DE LA DISTRIBUTION BIO RÉGIONALE EN 2024

Campagnes de communication



Face aux motivations et freins à consommer bio exprimés par les consommateurs et en soutien à la filière, l'Agence Bio a lancé au printemps 2024 la campagne nationale #BioRéflexe pour inciter le grand public à adopter de nouveaux réflexes alimentaires tout en soutenant leurs producteurs bios et locaux.

La campagne a été déclinée en Région par les Interbios et largement diffusée lors des actions de distribution menées en 2024 autour du BIO LOCAL.

La nouvelle campagne 2025 dans la continuité de 2024 met l'accent sur le plaisir, la convivialité et le bien manger. Elle est déclinée en région et par secteur d'activité.



Animer l'offre bio locale

Tout au long de l'année 2024, INTERBIO Nouvelle-Aquitaine et INTERBIO Occitanie ont déployé un vaste plan d'actions distribution. En partenariat avec les distributeurs régionaux, multi circuits et multi enseignes, des vagues de temps d'animation commerciale ont été menées en magasins.

Des objectifs multiples :

- Augmenter **la visibilité des produits bio locaux** grâce à une identité collective forte
- **Booster les ventes et la notoriété** des marques animées
- Créer une **dynamique positive** autour de partenariats avec les distributeurs régionaux
- **Renforcer les liens** entre les entreprises locales, les points de vente et les consommateurs finaux

Des réalisations de grande ampleur pour le grand Sud-Ouest ont été menées en 2024. Elles se poursuivent en 2025 avec près de 300 animations programmées sur l'ensemble des réseaux de distribution.

BILAN cumulé des opérations 2024 réalisées par INTERBIO Occitanie et INTERBIO Nouvelle-Aquitaine :

MAGASINS BIO SPÉCIALISÉS	GRANDES ET MOYENNES SURFACES
131 journées d'animation	12 journées
88 magasins animés	5 points de vente
50 entreprises participantes	22 entreprises
21 semaines au total	3 semaines

Nos chargées de mission sont à votre disposition pour échanger sur les solutions clés en main proposées à la promotion et animation de votre offre bio régionale:

Ludivine CUREAU
INTERBIO Occitanie
ludivine.cureau@interbio-occitanie.com

Aurore CALAS
INTERBIO Nouvelle-Aquitaine
distribution@interbionouvelleaquitaine.com

Nous vous invitons également à vous inscrire à nos newsletters sur les sites des INTERBIO afin d'être informés des actualités distribution de votre région.





**PANORAMA
ASSOCIATIONS
BIO RÉGIONALES**



INTERBIO Nouvelle-Aquitaine est l'association interprofessionnelle bio régionale qui rassemble près de 276 organisations et opérateurs membres, représentant près de 1,597 milliard d'euros de chiffre d'affaires*. Ses membres sont répartis en 4 collèges.

10 commissions spécialisées :

- Apiculture
- Artisans
- Distribution & Export
- Fruits & Légumes
- Grandes cultures
- Laits
- PPAM
- Restauration collective
- Viandes & œufs
- 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) et Gourmet sélection (France) et grand public, Marjolaine (France). Elle est également partenaire de salons distributeurs tels que le Salon Les Indep ou encore le Salon des produits régionaux de la Grande Distribution (AREA)



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.



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 récompensant les collectivités et établissements étant engagés en faveur de l'agriculture biologique.



Le Guide des opérateurs bio de Nouvelle-Aquitaine, édité tous les deux ans, a pour objectif de promouvoir l'offre bio régionale auprès des distributeurs en région.



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 - Bât. B
CS 50023 - 34875 Lattes Cedex
Tél. 04 67 06 23 48

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

Facebook : MaVieenBiobyOccitanie / Insta : mavieenbiyocccitanie



INTERBIO Occitanie est l'association interprofessionnelle bio régionale qui 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 - et des membres associés.

Son objectif est de consolider la position de l'Occitanie comme 1^{ère} région bio de France et de porter le développement durable de la bio en Occitanie. Elle organise la concertation entre tous les acteurs de la bio pour structurer, promouvoir et défendre une bio pour tous. Son action est structurée autour de 10 commissions, dont 7 filières et 3 transversales, qui se réunissent régulièrement. Ces commissions analysent la production et les marchés, proposent des objectifs au Conseil d'administration pour le développement des filières.

Grâce à ce travail, INTERBIO Occitanie peut présenter le plan stratégique régional bio aux partenaires financiers - le Conseil Régional, la DRAAF et Les Agences de l'eau.

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 DE PROMOTION

INTERBIO Occitanie propose aux entreprises et distributeurs de la région de nombreuses actions pour améliorer le référencement et la mise en avant des produits bio d'Occitanie.

Nos actions :

- **Des animations/dégustations mutualisées en réseaux bio et en grande distribution.** 200 journées d'animations sont prévues en 2025.
- **Les Rencontres Appro. Bio local :** pour favoriser le référencement local des produits bio régionaux auprès des commerces de proximité.
- **Le guide des opérateurs bio d'Occitanie :** pour faire découvrir l'offre bio régionale.
- **Natexpo :** INTERBIO est présent sur l'espace collectif Occitanie.
- **Des webinaires référencements :** pour découvrir de nouveaux réseaux de distribution.



ÉVÉNEMENTS & OUTILS



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



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



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.



INTERBIO Occitanie et ses membres fondateurs ont lancé en 2023 la 1^{ère} campagne à destination du grand public d'Occitanie pour faire de la bio régionale, leur nouveau réflexe : « **En Occitanie, faisons passer le #BioRéflexe** ». En 2025, INTERBIO Occitanie lance "**C'est Bio l'Occitanie**", déclinaison de la campagne nationale "C'est Bio la France".





CIRCUITS SPÉCIALISÉS BIO



ACCORD BIO

Contact adhésion magasin

Éric Natali - Président,

Julien Tardy - Responsable de la commission adhésion

commission.adhesion@accord-bio.fr

Contact partenariat fournisseur

Charly Lassalle - Responsable de la commission achats

commission.achats@accord-bio.fr



Accord Bio, premier réseau de magasins bio indépendants en France, regroupe aujourd'hui plus de 240 points de vente et plus de 1 200 collaborateurs.

Créé en 2000 sous la forme d'une association, Accord Bio est né de la volonté de quelques

magasins engagés de faire évoluer la Bio. Près de 25 ans plus tard, le groupement, toujours détenu par ses adhérents, reste fidèle à sa vocation : promouvoir une bio de proximité, portée par des magasins à taille humaine et authentiques.

Ce qui fait la singularité d'Accord Bio ?

Chaque magasin est unique, avec une liberté totale d'enseigne, de surface et de choix produits. Accord Bio ne fonctionne ni avec une centrale d'achat, ni avec une plateforme logistique, ni avec une marque de distributeur, mais privilégie des partenariats directs : les produits sont livrés en magasin, assurant une offre locale, authentique et adaptée aux attentes des clients.

OFFRE

- Une sélection rigoureuse de produits 100 % bio, issus de filières responsables et engagées.
- Priorité donnée aux producteurs locaux et aux circuits courts, pour garantir fraîcheur et traçabilité.
- Une gamme complète : alimentaire, vrac, compléments naturels, cosmétiques bio et bien-être.
- Engagement fort pour une consommation responsable, avec des produits certifiés et sans compromis sur la qualité.
- Des nouveautés régulières pour répondre aux attentes des consommateurs bio d'aujourd'hui.
- Un accompagnement personnalisé des magasins, avec conseils experts et formations.
- Une offre pensée pour valoriser la proximité, la saisonnalité, et la réduction des emballages.

LOGISTIQUE

Chez Accord Bio, notre force repose sur un maillage solide de partenaires de confiance et sur une organisation fluide pensée pour les magasins bio indépendants. Nous collaborons avec des grossistes engagés comme Accent Bio, Alterbio, Biodis, Halle Bio d'Occitanie, Provinces Bio, Relais Vert, Vitafrais, Pural, Aventure Bio, Pronatura et Dynamis. En complément, plus de 110 fournisseurs partenaires directs livrent nos magasins pour répondre au plus près aux attentes des consommateurs.

Un intranet accessible à tous les adhérents permet de consulter les références, conditions et prix en temps réel, avec un comparateur de prix, pour faciliter les choix et les commandes.

Cette flexibilité (connectée) soutient le dynamisme de notre réseau et la diversité des points de vente.

RÉFÉRENCIEMENT

Pour rejoindre notre réseau de partenaires, il vous suffit de compléter un dossier via notre site internet : www.accord-bio.fr. Une commission achats, composée de gérants de magasins, a été spécialement mise en place pour examiner chaque demande de référencement. Toutes les catégories sont concernées : alimentaire, compléments, cosmétiques, grossistes, prestataires...

Une fois la demande étudiée, le dossier est transmis au siège. Max Cois, Directeur Général, et Delphine Galera, acheteuse, prennent alors contact avec les candidats afin d'organiser des rendez-vous pour évaluer en détail les possibilités de collaboration.

Les partenariats sont renouvelés chaque année. Les critères de sélection, variés et adaptés à chaque catégorie, visent à garantir à nos clients une offre riche, innovante et de qualité.





BIOCOOP

Responsable prospection et produits territoriaux

Chantal CHAUVIN-VERPLAETSE - 02 99 84 06 72

c.chauvin@biocoop.fr

Chargées de développement territorial

Sud Ouest :

Anne Sophie Delbes - 05 53 88 37 70

as.delbes@biocoop.fr

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.

OFFRE

- Des partenariats historiques et équitables avec les groupements de producteurs qui sont sociétaires de BIOCOOP (Uni-vert, Aveyron brebis bio, le Pré Vert, 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 cahier des charges Biocoop).

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.

RÉFÉRENCIEMENT

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 (délai de référencement : 6 mois minimum) 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 » selon les familles de produit.
5. Préparation et finalisation des éléments nécessaires à la mise en marché (commerce, logistique, administratif). Décision finale du référencement par le CATMAN.
6. Lancement Produit au catalogue selon thématique et saisonnalité.

Si le fournisseur dispose de volumes modérés, il pourra lui être proposé dans un premier 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.

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 magasins Biocoop, il convient de prendre contact avec les magasins 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. Des chargés de développement local accompagnent les magasins dans ces démarches (voir contacts).



BIOMONDE

Philippe Poniewira
achats@biomonde.fr



Avec plus de 20 ans d'expérience, Biomonde est aujourd'hui le 2^{ème} 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.

LOGISTIQUE

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

RÉFÉRENCIEMENT

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

Les adhérents bénéficient de conditions d'achat spécifiques en contrepartie de la réalisation d'une part minimale de leur CA achat avec les fournisseurs référencés. Ceci laisse une large place pour développer l'approvisionnement local, les circuits courts, et ainsi proposer une offre adaptée à l'environnement et à la clientèle du magasin.



ÉLIBIO - ANEB

Nathalie Besson - Coordinatrice
n.besson@aneb.org
06 73 47 26 45



Il y a 6 ans, les magasins bio indépendants ont eu l'idée de s'unir au sein de l'Association Nationale des Épiciers Bio, l'Aneb, pour mutualiser leurs volumes et créer leur propre marque Élibio.

L'objectif est de rendre accessible les produits bio du quotidien, avec les valeurs du collectif.

Élibio est une marque associative et solidaire qui milite pour une bio de qualité à prix bas dans le réseau spécialisé indépendant.

OFFRE

- Élibio, c'est une gamme de 105 produits bio du quotidien à prix bas. La gamme atteindra à terme 150 références.
- Une gamme complète de produits d'épicerie sucrée et salée, de boissons et de produits frais.
- Volumes + marges réduites sur toute la chaîne de valeurs de manière équitable = une marque bio compétitive avec des prix similaires à la GD, les valeurs et le savoir-faire des indépendants en plus !



LOGISTIQUE

La marque Élibio est distribuée dans plus de 600 magasins bio indépendants adhérents à l'Aneb.

Les **grossistes partenaires** (Vitafruits en Gironde, La Halle Bio d'Occitanie dans l'Hérault et Biodis en Ile-et-Vilaine) **ont l'exclusivité de la distribution des produits Élibio**. Ils jouent un rôle primordial en achetant la marchandise directement aux fournisseurs, et les revendent à prix négociés par le collectif aux magasins bio indépendants adhérents.



RÉFÉRENCEMENT



- Élibio se destine aux essentiels d'un magasin bio. Une liste de références prioritaires est définie par le collectif.
- Les demandes fournisseurs à une marque Elibio peuvent être envoyées à l'Aneb.
- Chaque fournisseur est sélectionné avec soin selon les règles d'usage établies par le collectif.
- Avant lancement, chaque produit est dégusté et noté par un comité interne, composé des partenaires et gérants de magasins bio indépendants.
- Le prix, le goût et l'origine des ingrédients sont des critères prédominants.



L'EAU VIVE

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 indépendante, l'enseigne est devenue incontournable dans le paysage de la distribution bio spécialisée et compte 29 magasins en 2025 : 22 magasins appartiennent en propre à L'Eau Vive et 7 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.
- Développement du drive sur le site marchand www.eau-vive.com.

LOGISTIQUE

L'entreprise est répartie sur 2 sites : le siège est à Grenoble et les bureaux accueillant les fonctions support (achats, communication, marketing et digital) sont à Lyon.

RÉFÉRENCEMENT

- **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.

- **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.





1er réseau de magasins bio en franchise.

Créée en 1946, La Vie Claire est une entreprise familiale et indépendante, pionnière du bio en France. Elle s'appuie sur un réseau de 325 magasins dont 170 franchisés et propose une bio exigeante, savoureuse et accessible. Sa raison

d'être : donner à chacun le goût de mieux consommer, pour prendre soin des Hommes et de la Terre. Marque engagée, La Vie Claire agit pour une alimentation qui conjugue plaisir, santé et préservation de l'environnement. Elle développe une offre à marque propre selon un cahier des charges exclusif, au-delà des normes. Avec 332 M€ de CA en 2024 (+8 % à périmètre constant), l'enseigne affirme son rôle de référent du bio spécialisé.

OFFRE

- 100 % bio, contrôlée, certifiée, origine prioritairement France
- Plus de 6 000 références dont 2 000 à marque propre
- Fruits & légumes, frais, surgelé, épicerie sucrée/salée, vrac, compléments, hygiène
- 85 % des fruits & légumes origine France
- Produits développés : Nutri-Score, Planet-Score, Goum
- Innovation continue : +350 lancements en 2 ans
- Marques exclusives : La Vie Claire, Vita Claire, Ecoclair
- Offre "Petits Prix Bio" : environ 200 produits à prix bas (dont 100 < 3 €)

LOGISTIQUE

La Vie Claire centralise son approvisionnement depuis son siège logistique de Montagny (69), certifié HQE. Ce site dessert l'ensemble du réseau national (France métropolitaine et DROM), avec des livraisons planifiées selon un maillage régional performant. Selon les produits et les volumes, deux modalités sont proposées : livraison via plateforme centrale ou livraison directe en magasin. Les choix sont faits pour optimiser la fraîcheur, le coût logistique et l'impact environnemental. 100 % des déchets du site logistique sont valorisés.

RÉFÉRENCIEMENT

Pour l'offre à l'échelle nationale :

Le référencement chez La Vie Claire est centralisé au siège, avec une équipe achat dédiée. Les demandes doivent comporter : certification bio à jour, fiches techniques, origine détaillée, engagements environnementaux, grille tarifaire. Les produits sont évalués selon leur complémentarité avec l'offre existante, leur potentiel marché, leur qualité nutritionnelle et leur origine. La Vie Claire privilégie les fournisseurs français, les filières et partenariats sur le long terme.

Pour l'offre locale :

Nos magasins sont libres de référencer une partie de leur offre en local. La prise de contact s'effectue donc directement avec le ou les magasins concernés et la livraison s'effectue directement en magasin. Le fournisseur doit remplir des critères spécifiques :

- Localisation à moins de 100km du magasin
- Production et transformation locales
- Produits BIO
- Non présent en Grande Distribution



LE GRAP

Contact référencement
achats@grap.coop

Contact épicerie sur notre site internet
www.grap.coop/activites



Le Grap, Groupement Régional Alimentaire de Proximité, est une coopérative réunissant des activités de transformation et de distribution de l'alimentation bio-locale.

Le GRAP est une coopérative créée en 2012, qui réunit près de 300 personnes impliquées dans environ 70 activités de transformation et

de distribution alimentaire bio-locale : épicerie, boulangerie, brasserie, chocolaterie, restaurant, traiteur.

Elles mutualisent des services et sont accompagnées par une équipe salariée d'une vingtaine de personnes.

Les activités sont implantées dans des territoires ruraux et urbains dans un périmètre de 150 km autour de Lyon afin de garder une forte synergie entre celles-ci.

Les épicerie distribuent des produits locaux, en circuit court et en grande majorité issus de l'agriculture biologique. Toutes les activités s'engagent à respecter la charte 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-alimentaires (cosmétique, et produits ménagers, compléments alimentaires, etc...).

La priorité est donnée 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 appelé Coolivri existe entre les épiceries.

Les 2 dépôts sont à Oullins Super Halle (69) et à Chambéry (73).

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.

RÉFÉRENCEMENT

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.





LÉOPOLD

Responsable des achats

Alimentaire : Pauline Rollin

pauline@lemarchedeleopold.com

Non-Alimentaire : Marion Quiras Bertrand

marion.bertrand@lemarchedeleopold.fr



Depuis sa création en 2008, l'objectif du Marché de Léopold (devenu aujourd'hui Léopold) a toujours été le même : moderniser la bio et correspondre davantage aux attentes des consommateurs pour participer à son échelle au développement d'une société plus vertueuse.

Concept hybride à la fois humain et digital mêlant offre bio et locale, services et conseils personnalisés, Léopold propose tout un écosystème autour du « mieux vivre » aussi bien en magasin que sur le web. Léopold travaille toujours avec la volonté de proposer une **bio qui soit à la fois accessible mais de grande qualité et qui ne lésine ni sur les valeurs ni sur le plaisir**. Respect du budget, de l'alimentation, de la santé et de la planète sont au cœur même du projet. Léopold travaille main dans la main avec toutes les parties prenantes qui comme lui défendent un modèle de commerce qui soit juste et pérenne.

Léopold compte désormais 25 points de vente situés entre le Grand Sud-Ouest et le Nord de la France et un site marchand www.leopold.fr.

OFFRE

Léopold propose dans tous ses magasins :

- Un référencement commun (jusqu'à 7000 références) avec des exigences de qualité, de goût et d'éthique.
- Un référencement local selon un cahier des charges fourni.
- Une offre qualitative de fruits et légumes, de saison la plus locale possible.
- Un espace vrac et zéro-déchet.
- Un espace bien-être et beauté.

Léopold propose dans certains magasins :

- Une boucherie et une fromagerie.
- Une poissonnerie (à Puilboreau).
- Le Cocon : un institut dédié à la beauté et au bien-être (soins du corps, du visage, massages, naturopathie, réflexologie...).

LOGISTIQUE

Léopold a fait le choix de ne pas avoir de centrale d'achat.

Pour son offre « nationale », Léopold travaille avec les marques via des grossistes grâce à des partenariats solides et durables qui lui permettent d'optimiser la chaîne de distribution.

Pour l'offre locale, chaque magasin travaille en direct avec les producteurs grâce à un cahier des charges qui répertorie l'ensemble des critères de sélection.

RÉFÉRENCIEMENT

Léopold propose une offre large et diversifiée qui permet de répondre aux besoins des consommateurs bio avertis mais également aux besoins des personnes qui passent la porte d'un magasin spécialisé pour la première fois. Le référencement national se fait grâce à un comité restreint qui sélectionne minutieusement les marques et les produits grâce à divers critères (lieux et modes de production, philosophie et valeurs, composition, goût et qualité...).

Pour le référencement national, la première prise de contact se fait généralement par mail auprès des responsables des achats. Si le fournisseur ne dispose pas de volumes suffisants, il pourra lui être proposé une distribution régionale.

Pour le référencement local, celui-ci s'effectue en direct avec la personne en charge de l'offre locale pour le magasin en question. Des visites sur l'exploitation sont prévues.



LES COMPTOIRS DE LA BIO

Cyril CAHUZAC
Directeur de l'offre et des achats
cyril.cahuzac@lescomptoirsdelabio.fr



Les Comptoirs de la Bio est un **réseau français** de magasins bio indépendants présidé par Mr Philippe Manzoni.

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 moyennes de 450 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, épicerie salée et sucrée, boissons et non-alimentaire (cosmétiques et produits ménagers) ;
- 1 marque historique de distributeur : La Sélection des Comptoirs, avec plus de 200 produits sélectionnés pour leur juste rapport qualité/prix, garantissant ici l'accessibilité des produits Bio.
- Jusqu'à 25 % de références magasins en local. Les fruits et légumes repré-

sentent 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 Montbartier (82), les transports plateforme/magasin sont réalisés par l'entreprise DENJEAN.

Pour les produits référencés par la centrale Les Comptoirs de la Bio dont le siège se situe à Bressols (82), 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

• Référencement magasins :

Chaque magasin est indépendant et gère directement son référencement. Il faut pour cela contacter directement le magasin, gérant ou responsable du rayon. Les rayons concernés sont : boucherie, fruits & légumes, non alimentaire, ultra-frais et épicerie. 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, et 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.



Les Indep est un groupement d'achats dédié aux épiceries indépendantes, créé en octobre 2019.

Dans un contexte marqué par l'inflation et les hausses de coûts des matières premières, s'unir pour mieux acheter n'a jamais été aussi essentiel.

Notre mission est d'accompagner les magasins indépendants dans l'amélioration de leurs marges, la simplification de leurs approvisionnements et la mise en avant de produits de qualité. Nous privilégions des produits biologiques, locaux, et aux origines clairement identifiées.

Le groupement Les Indep sélectionne soigneusement ses fournisseurs partenaires et négocie des remises attractives ainsi que des conditions d'achat avantageuses pour ses magasins adhérents.

OFFRE

Nous comptons environ 60 fournisseurs référencés, (fruits & légumes, produits frais, fromages, charcuterie, épicerie sèche vrac et conditionnée, épicerie fine, cosmétique, hygiène, détergence). Nous référençons également des fournisseurs de services et équipements du magasin. Nous sélectionnons nos fournisseurs selon une charte d'engagement rigoureuse, valorisant :

- les producteurs locaux et français
- les circuits-courts
- une transparence accrue sur l'origine et les méthodes de production des matières premières
- le vrac, les emballages consignés, recyclables ou compostables

Nous accompagnons également nos adhérents dans l'amélioration de l'agencement de leur magasin ainsi que de leurs assortiments de produits avec des conseils sur-mesure.

LOGISTIQUE

Les magasins adhérents collaborent directement avec les producteurs et fabricants référencés pour passer leurs commandes, consolidant ainsi une relation de confiance et de transparence. Les remises et conditions d'achats négociées par Le groupement sont automatiquement appliquées sur la facture du fournisseur.

Les livraisons sont assurées directement par les fournisseurs vers les magasins, garantissant une logistique simplifiée et efficace.

RÉFÉRENCIEMENT

Le référencement au sein du Groupement Les Indep commence par un échange approfondi et une analyse détaillée du catalogue du fournisseur potentiel.

Si les produits suscitent l'intérêt du Groupement, des tests sont réalisés pour évaluer leur qualité avant tout référencement officiel. La durée du processus varie selon la demande des magasins adhérents et peut s'étendre de 1 à 6 mois.

Les fournisseurs potentiels ont également l'opportunité de participer au Salon Régional des Épiceries Indépendantes organisé par Les Indep. Cet événement constitue une plateforme idéale pour évaluer l'intérêt des magasins pour leurs produits et initier une collaboration solide.





Consommateur de produits bio depuis son enfance, Emmanuel Dufour, Président fondateur se lance dans l'aventure bio dès 2008. Son objectif : briser les codes du « BIO ennuyant et inaccessible ».

C'est ainsi qu'a émergé l'enseigne marcel&fils, aujourd'hui forte de 60 établissements intégrés et plus de 800 collaborateurs. Bien que principalement implantée dans le Sud-Est de la France, sa région d'origine, elle s'est étendue depuis quelques années dans l'hexagone.

En novembre 2021, marcel&fils acquiert le groupe Onalavie (trois magasins en Haute Savoie). Rachat du réseau bio La Vie saine avec ses 16 magasins en juillet 2022.

2 autres magasins rejoignent le groupe en 2023 et 2024.

Au fil des années, marcel&fils est devenu un acteur majeur dans la distribution de produits BIO, reconnu pour son concept unique de « BIO plaisir », qui associe produits bio, plaisir de la table, et partage.

OFFRE

- L'offre produit couvre les secteurs alimentaires : fruits et légumes, frais, boucherie, fromagerie, épicerie, liquides, et propose un vaste choix de compléments alimentaires et cosmétiques ;
- Positionnement « épicurien & BIO ». L'offre alimentaire privilégie le goût, la cuisine, le partage, plus que le militantisme ;
- Plus de 400 produits à marque propre sont proposés, à la fois en alimentaire et santé/beauté/maison. Des produits différenciants et accessibles pour satisfaire nos clients. ;
- Une offre de produits locaux et artisanaux qui se développe encore et encore pour apporter encore plus de sens et de goût.

LOGISTIQUE

L'offre est majoritairement livrée en direct magasin.

L'enseigne dispose d'un service interne créé en 2018 et baptisé "Fraîchement cueillis " qui consiste à supprimer les intermédiaires entre les agriculteurs et les magasins afin d'offrir aux clients un produit de qualité avec un tarif avantageux. Le distributeur collabore ainsi avec 90 producteurs sur plus de 180 variétés de fruits et légumes en circuit court. Chaque point de vente de l'enseigne collabore aussi en direct avec les producteurs du coin.

En 2021, marcel&fils ouvre une centrale de préparation et logistique, permettant de renforcer l'offre locale et la création d'une gamme de produits traiteur cuisinée à Grans (13), qui produit chaque semaine plusieurs milliers de délicieux plats BIO, gourmands et de saison à emporter.

RÉFÉRENCEMENT

Le référencement des produits se fait à 100% au national.

Le référencement de produits locaux et artisanaux provient de recommandations des magasins ainsi que du sourcing du siège. L'offre locale est validée selon un cahier des charge précis.

Le référencement de nouveautés est motivé par 2 besoins :

- Répondre aux attentes de tous nos clients, notamment la recherche du bon goût et de l'accessibilité prix
- Se différencier en étant pro-actif sur l'étude des tendances et sourcing

Pour toute demande de référencement, adresser un mail à anne-charlotte_lataste@marceletfils.com, directrice de l'offre et des achats.

Documents exigés pour le référencement :

- Certificat bio 100% bio
- Catalogue produit & Conditions de vente
- Tarif (excel svp)
- Franco de port et/ou grossistes
- Référencement dans les autres enseignes

Procédure référencement :

- Envoi mail du fournisseur avec tous les éléments
- Si intérêt, le responsable de l'offre vous contacte pour plus d'infos + demande d'échantillons
- Le produit passe en comité Innovation pour validation
- Contrat : Test dans quelques magasins ou parc entier selon potentiel.

NATURALIA

NATURALIA

Direction des achats & de l'offre
Naturalia-ServiceAchats@monoprix.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, en propre et en franchise.**

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 saine et gourmande, qui s'ancre sur le label bio, pour faire du bien aux hommes et à la planète.** ». La société est la seule dans la distribution alimentaire à être labellisée B-Corp, le label international social et environnemental le plus exigeant.

Naturalia compte aujourd'hui 215 magasins dans toutes la France, dont une dizaine en Nouvelle-Aquitaine et Occitanie.

OFFRE

Naturalia propose :

- une très large gamme de produits bio (plus de 10 000 références au global),
- une gamme de produits d'épicerie sucrée, salée, produits frais, boissons, éco-produits et produits cosmétiques, et d'hygiène,
- une offre de produits vrac,
- de nombreuses références en MDD,
- un service de courses en ligne et de livraison à domicile.



LOGISTIQUE

Naturalia a deux plateformes logistiques pour approvisionner ses magasins dans toute la France : GARONOR en Île-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 accompagne les fabricants et les marques dans leur développement.

Naturalia encourage aussi l'approvisionnement local de leurs magasins. Les Responsables régionaux des magasins ont la capacité d'identifier et de référencer avec leurs équipes, des marques locales répondant au cahier des charges de Naturalia. Chaque magasin commande ensuite en direct auprès des fournisseurs locaux les produits sélectionnés.





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 la demande en produits biologiques.

Aujourd'hui, c'est un **réseau indépendant de 39 magasins** répartis dans l'Est de la France,

5 restaurants, 1 boulangerie, 1 traiteur et un négociant en fruits et légumes.

Forte 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 ce faire, une revue bimestrielle, 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.
- 100 % de produits bio.
- 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.

- 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.





SO.BIO

Vous êtes un producteur local Bio :

www.sobio.fr/formulaire-producteurs-locaux

Vous êtes une marque Bio :

www.sobio.fr/formulaire-fournisseur



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**.

OFFRE

So.bio propose :

- une gamme de produits composée de 12 000 à 13 000 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 bien-être en santé & beauté avec une sélection de produits testés et approuvés selon un cahier des charges rigoureux.

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 20 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 membres de l'équipe en charge du développement de la production locale 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.



GROSSISTES BIO



ALTERBIO

j.torrent@alterbio.com

04 68 68 22 05



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. Cette gamme de produits d'épicerie se compose autour d'une sélection de produits bio méditerranéens et occitans, qualitatifs et authentiques.

OFFRE

Alterbio propose :

- une très large gamme de fruits et légumes frais biologiques issus des meilleurs terroirs d'ici et d'ailleurs ;
- une offre épicerie (salée et sucrée, boissons) 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 information claire sur l'origine de nos produits à travers nos marques : Couleur Midi (Occitanie), Biovergel (Espagne & Portugal), Biostivale (Italie) ;
- filières intégrées ou semi-intégrées avec nos producteurs-partenaires ;
- interdiction d'utilisation de l'huile de palme dans les produits transformés ;
- une offre garantie sans OGM.

LOGISTIQUE

Alterbio dispose d'une importante plateforme logistique (6500 mètres carrés) située en plein cœur du hub agroalimentaire multimodal Saint Charles International, ce qui permet d'offrir à leurs clients une logistique optimale pour la France entière et l'export. Toutes les livraisons partent de leur siège à Perpignan.

Les fournisseurs doivent acheminer leurs produits sur cette plateforme, à Perpignan.

RÉFÉRENCIEMENT

Spécialiste historique des fruits et légumes frais, Alterbio se diversifie depuis 15 ans grâce à une gamme de produits d'épicerie biologiques originaux et encore peu connus sur le marché français. Alterbio souhaite distribuer de nouveaux produits bio authentiques et bons, fabriqués par des producteurs ou des fabricants à taille humaine (TPE, PME) majoritairement bio ou 100 % bio. Alterbio a des fortes exigences en matière de traçabilité et de contrôle qualité.

Alterbio met en avant les marques de ses fournisseurs, afin de valoriser leur identité et l'authenticité de leurs produits. Alterbio construit des partenariats durables avec ses fournisseurs basés sur la confiance et le respect, afin de garantir leur pérennité et le développement de l'agriculture biologique.

NB : Il est attendu que les fournisseurs construisent une tarification adaptée à l'échelon grossiste.

Pour la gamme épicerie, le référencement se fait au fil de l'eau, en contactant le

responsable du Pôle Epicerie (contacts ci-dessus). Il convient d'envoyer la documentation, des échantillons de produits, de prendre RDV pour présenter son produit, son offre tarifaire ... Les nouveaux produits sont ensuite étudiés lors de comités de référencement qui se réunissent plusieurs fois par an. Il faut compter quelques mois pour une démarche de référencement.





AquiBio

AQUIBIO

Maëlle Rookx - Responsable Développement

05 53 41 29 71

maelle.aquibio@orange.fr



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 2 000 m² dont 800 m² 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.

RÉFÉRENCIEMENT

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.



Depuis 2017, l'équipe d'Halle Bio d'Aquitaine travaille en lien étroit avec des agricultrices et agriculteurs pour fournir une large gamme de fruits, légumes et produits d'épicerie 100% biologique et biodynamiques.

Loin d'être "un grossiste de plus", HBA est activement engagée dans la promotion de l'agriculture

biologique, le développement de circuits alimentaires locaux et une juste rémunération des producteurs. Cet engagement est mis en valeur sous la marque Bio Sud Ouest France.

L'équipe porte une attention particulière aux producteurs et aux produits... mais aussi à celles et ceux qui les achètent! Conditions de livraison, type de produits, modalités de paiement : l'équipe est très à l'écoute de ses plus de 300 clients pour faciliter leurs commandes et les conseiller.

OFFRE

Son offre actuelle couvre **trois gammes** principales : fruits et légumes frais et secs, épicerie sucrée et salée, et boissons. En 2025, HBA prévoit d'élargir son catalogue avec l'ultra-frais (fromages, charcuterie) et le non-alimentaire. HBA valorise les produits de sa **région** en visant **80%** de son offre issue de producteurs locaux en Nouvelle-Aquitaine.

Pour les fruits et légumes, **95%** des achats sont réalisés directement auprès des producteurs garantissant **fraîcheur et qualité**. En complément de son engagement local, HBA propose des produits d'autres terroirs, choisis pour leurs **qualités uniques** : agrumes, fruits exotiques, et certains légumes spécifiques enrichissent son catalogue.

La fraîcheur et le goût sont essentiels chez HBA. Chaque produit est sélectionné avec soin pour offrir une qualité constante et satisfaire pleinement les clients professionnels.

LOGISTIQUE

HBA dispose d'une **logistique en interne**, un atout majeur pour ses clients.

Ce système permet de fonctionner en flux tendu, avec un délai record de livraison. Les clients du Sud-Ouest peuvent passer commande jusqu'à 16h30 pour une livraison à partir de 4h00 le lendemain matin.

Cette organisation, réactive et efficace, constitue un véritable avantage et un pilier futur du développement de HBA.

RÉFÉRENCIEMENT

Travailler avec nous : Fruits et Légumes

Pour les fruits et légumes, HBA privilégie un contact direct avec les producteurs locaux. Après un premier échange, la partie administrative est finalisée par Email, garantissant une intégration rapide et efficace. L'équipe veille à rencontrer ses producteurs pour découvrir leur savoir-faire et renforcer les partenariats locaux.

Travailler avec nous : Épicerie

Pour les produits d'épicerie, HBA invite les fournisseurs locaux à envoyer un Email à epicerie@halle-bio-aquitaine.fr. Les marques nationales sont référencées au niveau du groupe Relais Vert. La présentation de l'entreprise et des produits proposés est essentielle pour initier la collaboration. Après réception et évaluation d'un échantillon, nous procédons à la validation et à l'intégration des produits.





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 (épicerie, fruits et légumes, produits frais, non alimentaires).

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, épicerie salée et sucrée, boissons et non alimentaires (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 (5000 m²) sont à **Vendargues** (proche de Montpellier).

Une seconde plateforme dédiée uniquement aux fruits et légumes se situe sur le **M.I.N 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

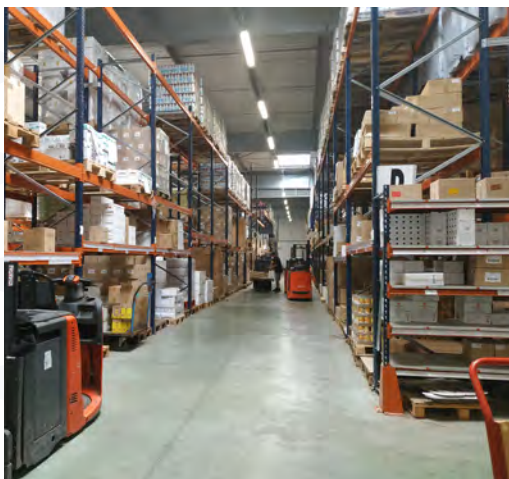
La gamme proposée est déjà très large, mais HALLE BIO D'OCCITANIE maintient une veille constante afin d'offrir le meilleur référencement produit.

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

Service achat et offre fruits et légumes frais et secs bio (ProNatura)

- Siège (Cavaillon) : 04 90 78 73 00
- ProNatura Méditerranée : 04 68 54 79 79

Service achat et offre produits frais, ambiants et non alimentaire

(Vitafrais) : 03 26 87 86 86

achat@vitafrais.fr



Le groupe Organic Alliance - ProNatura & Vitafrais - accélère le développement d'une alimentation bio, de qualité, fraîche, accessible et durable. Ses collaborateurs agissent au quotidien pour mettre en relation des producteurs et fournisseurs 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. **Le groupe Organic Alliance est engagé dans une démarche RSE** et est labellisé « Bio Entreprise Durable ».

Ses principaux clients sont : les magasins, la restauration hors foyer et les transformateurs.

Organic Alliance distribue ses propres marques (Lait Plaisirs, Bonval, Délices d'Ô, Osé Bio, Via Bio, ProNatura, Générose, Plaisirs du Verger et Coup de coeur) 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 de nombreux produits bio :

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

- Ses propres marques, des marques en distribution exclusive et des marques fournisseurs ;
- 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)
- ProNatura VitafrAIS Durance (Cavaillon - 84)
- ProNatura Méditerranée (Perpignan – 66)
- ProNatura Pays de la Loire (Rézé – 44)
- ProNatura Bretagne (Plouha – 22)
- ProNatura Rungis (Rungis – 94)
- ProNatura Mûrisserie (Chevilly-Larue – 94)
- ProNatura VitafrAIS Chilly Mazarin (91)
- ProNatura Grand-Est (Reichstett – 67)
- ProNatura VitafrAIS Nouvelle-Aquitaine (Vayres - 33)



RÉFÉRENCIEMENT

Fruits et légumes frais et secs :

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 informations sur votre exploitation et permettra d'analyser votre potentiel. En cas d'intérêt mutuel, votre référencement devra être validé par nos équipes du siège. Avant de débiter la collaboration, les équipes ProNatura viennent vous rencontrer sur votre exploitation. ProNatura privilégie les producteurs 100 % bio.

Frais, ambiant et non alimentaire :

Pour être référencé, le fournisseur doit envoyer une présentation de ses produits via la boîte mail achat@vitafrAIS.fr. La personne responsable de l'Offre en charge de la catégorie de produits étudie alors la demande. En cas d'intérêt, l'acheteur prendra contact avec le fournisseur, en parallèle d'une demande d'échantillons.





Entreprise familiale et indépendante depuis 1986, Relais Vert est un grossiste historique de produits biologiques.

Basé à Carpentras dans le Vaucluse, le Groupe compte désormais 400 collaborateurs répartis sur 4 plateformes en France (Bordeaux, Montpellier, Rungis et Carpentras son siège social).

Relais Vert, leader dans la distribution de produits bio a développé, depuis plus de 35 ans, des expertises complémentaires : sourcing, conditionnement, approvisionnement, transformation, importation et toujours 100% bio.

Avec plus de 9 000 produits bio sur de l'épicerie, de l'ultra-frais et du fruits et légumes, nous œuvrons pour équilibrer un écosystème de la bio autour de 3 principes fondamentaux :

- Être intransigeants sur la qualité et la traçabilité de nos produits.
- Accompagner les artisans et la production locale en soutenant des filières agricoles, avicoles et céréalières en France et dans leurs bassins historiques de production.
- S'engager durablement dans le respect de l'environnement au travers de notre fonds de dotation Un Seul Terrain.

OFFRE

Relais Vert propose :

- les gammes suivantes : fruits et légumes frais, ultra-frais (produits laitiers et viande), épicerie salée et sucrée, boissons, surgelés, non-alimentaires (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

Le Groupe Relais Vert possède plusieurs plateformes logistiques réparties en France : Carpentras son siège social, Bordeaux, Montpellier, Rungis.

C'est de ces plateformes qu'est orchestrée la logistique pour la France entière, avec un délai de livraison très performant (possible en 24h).

Un entrepôt spécifique est dédié au surgelé qui bénéficie de sa propre logistique. Relais Vert possède également un entrepôt spécifique dédié au vin, bières et spiritueux bio.

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

RÉFÉRENCIEMENT

Avec 9 000 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 (NaturAvenir, Philia, Joayo...).

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'ÂROMES

Axel Gibert - 06 50 27 78 79

sublimaromes@gmail.com

www.facebook.com/sublimaromes



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 ;
- 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.) ;
- une offre de produits 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).

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 national en Marque Nationale :**
Régis FRAUDIN, Directeur achats épicerie Bio
Regis_fraudin@carrefour.com
- **Référencement national en MDD France :**
David DESCHAMPS, Directeur marketing Carrefour Bio
David_Deschamps@carrefour.com
- **Référencement régional :**
Laura ALVES, Directrice Marchandise Régionale Sud-Ouest
Laura_alves@carrefour.com



En 2025, Carrefour lance son programme Act for food en faveur du mieux manger, après avoir inscrit 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 gère respectivement les réseaux So.bio et Bio c'bon, lui permettant d'accéder au réseau Bio spécialisé avec environ 128 magasins Bio spécialisés début 2025.

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, poissonnerie, boucherie, charcuterie et fromagerie) ainsi que des produits de Grande Consommation (boissons, produits frais et surgelés, épicerie, produits d'entretien et d'hygiène, cosmétiques).
- Plus de 1 100 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 mettant en avant l'origine France des produits et les engagements de Carrefour auprès des producteurs.

LOGISTIQUE

Les magasins de Carrefour s'approvisionnent 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 et sont établis avec les directions régionales selon les particularités de chacun. Il en existe 5 en Occitanie et Nouvelle-Aquitaine : Saint-Gilles (30), Plaisance-du-Touch (31), Colomiers (31), Cestas (33), Labenne (40).

RÉFÉRENCEMENT

Pour les produits bio de marques nationales, on distingue :

- **le référencement national** 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** est adapté aux fournisseurs de faibles volumes et de produits spécifiques de la région,
- **le référencement magasin** avec des TPE/PME ultra locales (contrat spécifique simplifié sur 2 pages et commercialisation en moins de 5 jours),

En région, si les magasins sont intéressés par un produit particulier, 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 (environ 3 mois) qu'un référencement fournisseur pour la MDD (minimum 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, fiches techniques, 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.



COOPÉRATIVE U

Pour tous les référencement (locaux, régionaux, nationaux)
et pour tous les produits : www.u-contactpme.fr



La coopérative regroupe plus de 1 800 magasins U, Hyper U, Super U, U Express et Utile et 75 000 collaborateurs. De l'hypermarché de 10 000 m² au magasin de proximité de 400 m², Coopérative U est le 4^{ème} acteur de la distribution alimentaire en France. À la tête de chaque magasin se trouve un commerçant indépendant. 180 points de

vente sont localisés en Occitanie et 151 en Nouvelle-Aquitaine. La région « Sud » comprend près de 640 points de vente.

La démarche « U LOCAL ET ENGAGE » 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. 9 terroirs sont valorisés : Aude, Aveyron, Cévennes, Hérault Camargue, Limousin, Pays Catalan, Poitou Charentes, Sud-Ouest et Sud-Ouest Midi-Pyrénées.

OFFRE

L'enseigne propose une large gamme de produits alimentaires et non alimentaires. 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.

Pour vous, qui êtes attentifs à ce que vous mangez et qui recherchez des produits bio de qualité, sans vider votre porte-monnaie, la marque U Bio est faite pour vous.

Pour votre alimentation, U Bio, c'est la marque qui soutient une agriculture alliant de meilleures pratiques environnementales tout en garantissant des prix bas.



LOGISTIQUE

Deux types d'entrepôts sont repartis sur le territoire :

- **L'entrepôt « Produits Ambiants »** concerne les activités Epicerie, Liquide, Droguerie, Parfumerie, Hygiène, Bazar.
- **L'entrepôt « Produits Frais »** 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 de la région Sud est à Vendargues (Hérault). Il regroupe spécifiquement les produits alimentaires ambiants à rotation lente et les produits surgelés pour la région. Deux autres entrepôts « ambiants » sont situés à Clermont-l'Hérault (Hérault) et Langon (Gironde). Un entrepôt « frais » est à Agen (Lot-et-Garonne).

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 au niveau national et régional pour les produits de grande consommation 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.

Coopérative U a créé un portail d'entrée commun à tous les fournisseurs : www.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. En Nouvelle-Aquitaine, « le GIE Sud-Ouest chez U » regroupe 30 à 40 structures.

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

Référencement régional :

SCALANDES, Mont de Marsan (40) 05 58 05 55 55

SCASO, Cestas (33) 05 57 97 97 97

SCACHAP, Ruffec (16) 05 45 31 13 19

SOCAMIL, Castelnaudary (11) 05 61 07 18 00



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.**

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 **700 références dont plus de 80 % fabriquées en France.**

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

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 :

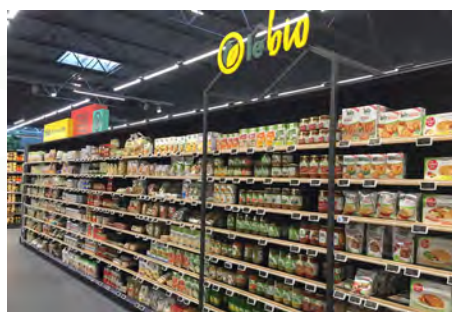
- **Référencement direct magasins** : Chaque magasin est indépendant et gère la relation avec le fournisseur. C'est la première étape à travailler avant un référencement régional. N'hésitez pas à prendre contact directement avec les acheteurs en magasins.
- **Référencement régional** :
 - SCALANDES, 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 ».

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.



Contacts régionaux

SCA PR Sud-Ouest : Denis DUPONT, 05 63 23 15 25

SCA PR Sud-Est : Jean-René ICART, 04 75 96 27 01



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 près de 4 000 références bio 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 ne 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

LOGISTIQUE

Les produits référencés nationalement ou régionalement sont livrés par les propres bases logistiques du Groupement Les Mousquetaires. En Occitanie et Nouvelle-Aquitaine, le Groupement en possède 7 : Montbartier (82), Bressols (82), Béziers (34), Rouillet (16), St Paul Les Dax (40), Castets (40), Gournay (79).

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.

RÉFÉRENCEMENT

Il existe trois niveaux de référencement :

- **Référencement direct point de vente** : 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.







E-COMMERCE

ankor store

ANKORSTORE

PR et Communication manager - Alix Bonnet
alix.bonnet@ankorstore.com

Candidature en ligne
fr.ankorstore.com



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.



AVENTURE BIO

bonjour@aventure.bio & slf@aventure.bio
03 68 38 70 07



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 3200 avec une croissance soutenue de 150 nouvelles inscriptions par mois en moyenne. Ce sont exclusivement **des magasins bio spécialisés, des magasins vrac et des épiceries 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

- 5000 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. Offre bien être / santé est en fort développement.
- 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.





GREENWEEZ

Contact Référence - referencement@greenweez.com

Contact B2B - b2b@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.



Kazidomi est une épicerie en ligne spécialisée dans les produits sains et engagés.

Fondée en 2016, l'entreprise a connu une forte croissance avec l'essor de la vente en ligne et l'engouement pour une alimentation plus naturelle. Son entrepôt est basé en France, à Cambrai, d'où elle expédie ses commandes principalement en Belgique et en France.

Kazidomi a pour mission de rendre une alimentation saine plus accessible en proposant une large sélection de produits bio, naturels et sans ingrédients controversés à des prix réduits. Grâce à un système d'adhésion annuelle, ses membres bénéficient de tarifs avantageux sur l'ensemble du catalogue. Aujourd'hui, plus de 15 000 personnes sont déjà adhérentes à Kazidomi !

L'offre Kazidomi couvre aussi bien l'épicerie que les compléments alimentaires, la cosmétique et l'hygiène, avec une livraison rapide à domicile ou en point relais, majoritairement en Belgique et en France.

OFFRE

- Gamme de produits d'épicerie sucrée, salée, boissons, ainsi que de produits santé, beauté, d'hygiène, produits bébé et pour la maison
- Gamme de produits majoritairement bio, avec des compositions naturelles et sans additifs, regroupant plus de 4 000 références.
- 200 fournisseurs de tous types : producteurs locaux, marques bio reconnues et entreprises engagées.
- Offre alimentaire principalement bio, avec une sélection rigoureuse des ingrédients.
- Uniquement des marques du circuit spécialisé bio et naturel.
- Une centaine de produits en vrac disponibles.
- Plus de 250 références de la marque Kazidomi, notre MDD.

LOGISTIQUE

Kazidomi dispose d'un entrepôt à Cambrai, en France.

L'ensemble de la logistique est organisé depuis cet entrepôt : toutes les marchandises y sont réceptionnées, puis les commandes des clients sont préparées et expédiées principalement vers la Belgique et la France.



RÉFÉRENCEMENT



Pour référencer un produit chez Kazidomi, il faut dans un premier temps écrire à hello@kazidomi.com, qui redirigera la demande vers le catalogue manager dédié.

L'échange se poursuit ensuite par mail pour discuter des conditions commerciales.

L'envoi d'échantillons est facultatif, mais recommandé si le produit suscite de l'intérêt.

Si les critères de composition, d'origine et commerciaux sont validés par l'équipe, l'ajout au catalogue peut se faire dans un délai de **trois mois**.



LA FOURCHE

Isaure COSTE - Directrice de l'offre
producteurs@lafourche.fr



La Fourche est un magasin 100 % en ligne qui démocratise la consommation responsable. Créée 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 300 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 et la consommation responsable. Grâce à un concept original d'adhésion annuelle, l'entreprise réussit à proposer des produits à des tarifs très intéressants à ses consommateurs abonnés. **Plus de 140 000 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 ;
- 250 fournisseurs de tous types : agriculteurs bio aveyronnais, entreprise bio régionales et nationales...
- Offre 100 % bio sur l'alimentaire ;
- Principalement sur marques du circuit spécialisé bio ;
- Offre de produits vrac ;
- Offre de produits anti gaspi bio ;
- Offre de produits frais et fruits et légumes disponibles en île de France ;
- Plus de 400 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 mail puis un rendez-vous en visio pour rencontrer les fournisseurs est nécessaire pour entrer les produits au catalogue.

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

Ce guide est une publication des associations interprofessionnelles INTERBIO Nouvelle-Aquitaine et INTERBIO Occitanie réalisé en collaboration avec Bio Occitanie, la Chambre régionale d'agriculture d'Occitanie, la Coopération Agricole d'Occitanie et OCEBIO - Occitanie Entreprises Bio. Remerciements à l'ensemble des participants.

Directeurs de la publication : Philippe Leymat et Mathieu Maury.

Sites internet : www.interbionouvelleaquitaine.com & www.interbio-occitanie.com

Création : Laureline Terris, Marine Veyries, Anaïs Pinaud et Sophie Clary.

Crédits photos : INTERBIO Nouvelle-Aquitaine, INTERBIO Occitanie, Adobe stock (@jackfrog, @mandritoïu, @BillionPhotos.com, @NDABCREATIVITY, @shintartanya, @Aleksi Potov, @Image'in, @ValentinValkov, @Daylight Photo, @ffphoto) Fotolia, Pixabay, Aaron Burden, iStock, Épiceries ADN, TheNakedShop-@AlexOrjecovschi, @LudovicGrenier_2, OBocal, @MasayoOgino, Vrac N Roll, Au Grain Près - Mikael Cadiou. Une partie des photos sont également fournies par les entreprises présentes dans ce guide.

Document imprimé par JF Impression.



INTERBIO Occitanie
2 avenue Daniel Brisebois
BP 82256 Auzeville
31 322 Castanet-Tolosan Cedex
Tél. : 05 61 75 42 84
contact@interbio-occitanie.com



INTERBIO Nouvelle-Aquitaine
196 rue Guillaume Leblanc
33000 Bordeaux
Tél. : 05 56 79 28 52
contact@interbionouvelleaquitaine.com

Avec le soutien de :

