Édition Mars 2021

LE GUIDE

de la DISTRIBUTION DE PRODUITS BIO

en Nouvelle-Aquitaine

& en Occitanie

AB AGRICULTURE BIOLOGIQUE

INTERBIO Nouvelle-Aquitaine

iBO InterBIOccitanie

ÉDITO

La distribution des produits bio est en constante évolution. Afin de vous donner le maximum d'informations en temps réel, INTERBIO Nouvelle Aquitaine et INTERBIO Occitanie s'associent pour vous proposer ce véritable outil professionnel destiné aux entreprises de transformation, coopératives et producteurs bio de nos deux régions.

Bien plus qu'une simple présentation des principaux distributeurs implantés en Occitanie et Nouvelle Aquitaine, ce "Guide des distributeurs" précise également les méthodes de référencement de chacun afin de faciliter les partenariats commerciaux entre les acteurs de la filière bio.

Cette première édition compte les réseaux bio spécialisés, les grossistes bio régionaux, les distributeurs de la GMS généralistes ainsi que les acteurs du e-commerce. La version dématérialisée du Guide en ligne sur les sites internet de nos associations interprofessionnelles sera régulièrement mise à jour.

Chaque fiche présente les informations suivantes de manière synthétique :

- La présentation du réseau, de l'entreprise et de ses spécificités
- La qualification de l'offre
- L'organisation logistique du réseau
- Le référencement : parcours de référencement, cahier des charges ...
- Les contacts

Vous trouverez aussi les dernières informations sur le panorama de la distribution des produits bio en France et les tendances de marché ainsi qu'une fiche thématique sur le vrac.

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

Philippe LASSALLE SAINT-JEAN,
Président d'INTERBIO Nouvelle-Aquitaine

Emmanuel EICHNER
Président d'INTERBIO Occitanie

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 Lassalle Saint-Jean & Emmanuel Eichner

Site internet : www.interbionouvelleaquitaine.com / www.interbio-occitanie.com

Création : Jessica Jardinier / Laureline Terris

Crédits photos : INTERBIO Nouvelle-Aquitaine, INTERBIO Occitanie, Adobe stock (©jackfrog, ©mandritoiu, ©BillionPhotos.com, ©NDABCREATIVITY, ©shintartanya, ©Aleksei 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 sur du papier PEFC™ avec des encres végétales par l'Imprimerie Point Trait.

SOMMAIRE

Panorama de la consommation, de la distribution et du marché du bio en Occitanie et en Nouvelle Aquitaine en 2019 P.4 - 11

La consommation bio en Occitanie et en Nouvelle-Aquitaine P.6 -7

La distribution et le marché du bio en Occitanie et en Nouvelle-Aquitaine P.8-10

- En France P.8
- En Nouvelle-Aquitaine P.9
- En Occitanie P.10

Les associations interprofessionnelles bio régionales P.12-17

INTERBIO Nouvelle-Aquitaine P.14-15

INTERBIO Occitanie P.16-17

Les circuits spécialisés bio P.18-31

Bio&Sens P.20-21

Biocoop P.22-23

Eau Vive P.24-25

Le Marché Bio P.26-27

Les Comptoirs de la Bio P.28-29

SoBio P.30-31

Les grossistes bio P.32-49

Alterbio P.34-35

Aquibio P.36-37

Bio Cash Distribution P.38-39

Pronadis P.40-41

Relais Vert P.42-43

Sublim'Arômes P.44-45

Vitafrais P.46-47

Vrac'N Co P.48-49

Les circuits généralistes P.50-57

Carrefour P.52-53

Casino P.54-55

E.Leclerc / Le marché bio P.56-57

Le e-commerce P.58-63

Aurore Market P.60-61

Aventure Bio P.62-63

Fiches Tendances marché P.64-72

Le vrac P.66-69

Le local P.70-72

PANORAMA

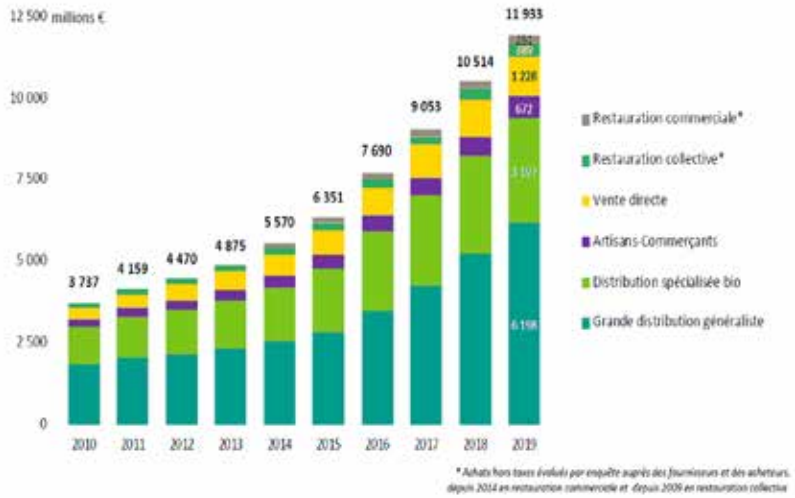
LE MARCHÉ DE LA BIO

PANORAMA DE LA CONSOMMATION, DE LA DISTRIBUTION ET DU MARCHÉ DU BIO EN OCCITANIE ET EN NOUVELLE AQUITAINE EN 2019

La consommation bio en France

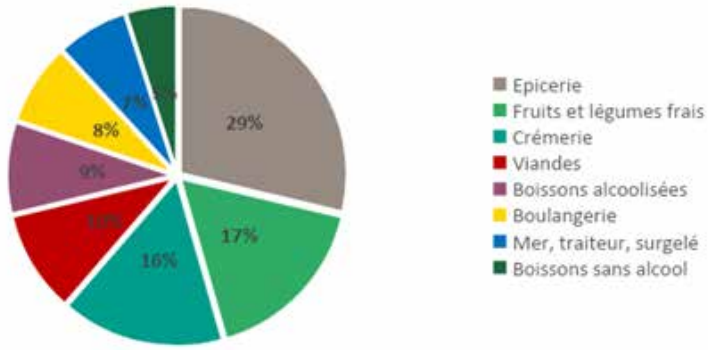
En 2019, **6,1 % des achats alimentaires des français étaient bio**, représentant 11,3 milliards d'euros TTC. Ces achats bio ont été réalisés pour plus de la moitié dans la grande distribution (en volume et en valeur). La **croissance annuelle du marché a été de 13,5 %**, soit une augmentation de 1,3 milliards d'euros. En moyenne, **un français a consommé 178 euros de produits bio en 2019**, soit deux fois plus qu'en 2015 (Agence Bio, 2019).

Évolution de la répartition des lieux des achats bio et du chiffre d'affaires.
Source : Agence Bio/ And-International, 2020



Source : Agence BIO / AND-international, 2020

Répartition des achats des ménages par famille de produits bio en 2019.
Source : Agence Bio/ And-International, 2020



Si les produits frais comme les fruits et légumes et les viandes représentent 57% du marché bio de détail, les produits qui connaissent la **croissance la plus forte sont les produits transformés**. Les ventes de produits surgelés ont augmenté de 31 % et celles de la bière de 24 % entre 2018 et 2019.
Les filières bio se sont pour certaines structurées ces dernières années et ont pu ainsi suivre le développement du marché, demandeur de production française. Ainsi, la collecte de lait de vache bio a connu une croissance de plus de 80 % depuis 2016 et la fabrication de produits frais transformés à base de lait de vache a grimpé de plus de 30 % sur la même période.

La distribution et le marché du bio en Occitanie et en Nouvelle-Aquitaine

Les chiffres présentés dans ce document viennent de l'Agence Bio 2020, du cabinet Spirit Insight en partenariat avec l'Agence Bio 2020 et des Observatoires Régionaux de la Bio de Nouvelle-Aquitaine et d'Occitanie 2020.

En France

En 2019, **23 126 opérateurs de l'aval s'étaient engagés en bio** pour tout ou partie de leur activité en France. Ils étaient 14 % de plus qu'en 2018. Parmi eux, **19 311 sont des transformateurs** (+16 % / 2018) **et 8 813 distributeurs** (+24% / 2018). Les régions qui sont sur le podium pour leur nombre d'opérateurs bio sont dans l'ordre l'Auvergne – Rhône – Alpes, l'Île de France et l'Occitanie.

En 2019, **la grande distribution était toujours le principal lieu d'achats des produits bio**. Les marques aussi bien nationales que de distributeurs et les linéaires bio ont poursuivi leur développement. En trois ans, le chiffre d'affaires des ventes de produits bio en GMS ont grimpé de 75% et de 18% depuis l'année dernière. La grande distribution occupait en 2019 plus de la moitié des parts de marché (55%).

En millions €	Chiffres d'affaires TTC							Croissance 2019/2018	Part du marché bio
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019		
Grande distribution généraliste	2 315	2 551	2 846	3 505	4 274	5 247	6 198	+18%	54,9%
Distribution spécialisée bio en réseau	*1 160*	*1 306*	*1 554*	*1 943*	*2 279*	*2 490*	*2 723*	*+9%*	*24,1%*
Distribution spécialisée bio indépendante	*323*	*348*	*383*	*479*	*486*	*488*	*472*	*-3%*	*4,2%*
Total distribution spécialisée bio	1 483	1 654	1 937	2 417	2 765	2 978	3 197	+7%	28,3%
Artisans, commerces	328	364	411	483	552	604	672	+11%	6,0%
Vente directe	577	643	772	874	1 006	1 135	1 228	+8%	10,9%
TOTAL	4 704	5 212	5 966	7 279	8 587	9 964	11 294	+13,4%	100%
Part de l'AB*	2,7%	3,0%	3,4%	3,9%	4,5%	5,3%	6,1%		

**Basé sur la consommation des ménages en biens de l'INSEE : produits agricoles, sylvicoles, pêches, produits agroalimentaires hors tabacs. Janvier 2020.*

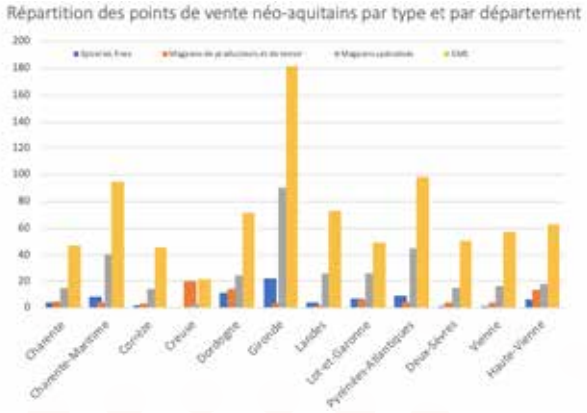
Source : Agence BIO / AND-international 2020

En Nouvelle-Aquitaine

Avec **2 596 opérateurs aval** et 17% d'augmentation en un an, le secteur est toujours en croissance en Nouvelle-Aquitaine. Parmi ces entreprises, on dénombre **300 magasins spécialisés**, ce qui place la région au 5ème rang national. Si on ajoute les magasins de producteurs et de terroir, ainsi que les épiceries fines, on compte un total de **500 points de vente de produits bio en Nouvelle-Aquitaine** (hors GMS).

D'après le panel IRI réalisé pour l'Agence bio, la région Sud-Ouest (ex-Aquitaine + ex-Midi-Pyrénées) est au 2ème rang en termes de valeur de consommation de produits bio par habitant, avec comme caractéristiques: des ventes en GMS proches de celles de l'Ile de France, une activité des circuits bio équivalente à celle de la région capitale mais une vente directe beaucoup plus présente et aisée.

Les principaux distributeurs se répartissent de la façon suivante au sein des départements néo-aquitains :

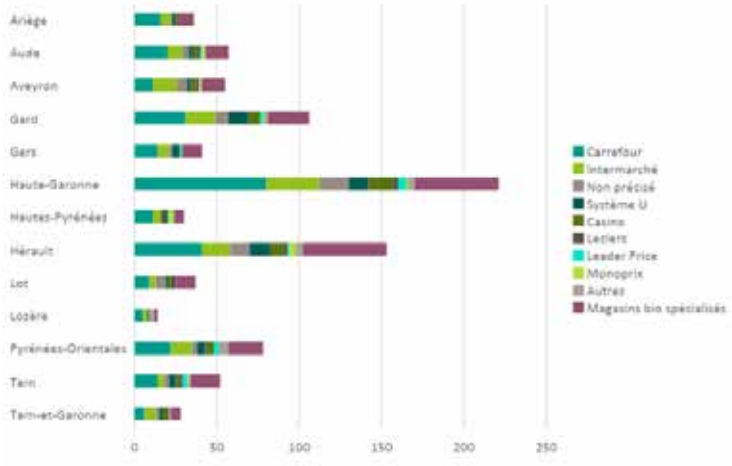


Les trois départements **les plus dynamiques** concernant la distribution de produits bio **sont la Gironde, la Charente-Maritime et les Pyrénées Atlantiques.** A noter que le département du Lot-et-Garonne est au 1er rang quant à la densité de magasins spécialisés.

En Occitanie

En Occitanie, avec **2 811 opérateurs aval** et 11% d'augmentation en un an, le secteur aval est lui aussi en pleine augmentation et contribue à tirer la croissance de l'ensemble du secteur. Parmi ces entreprises, on dénombre **1882 préparateurs, 889 distributeurs et 40 importateurs.** Ces derniers sont la seule catégorie dont le nombre a stagné, les autres ayant connu une augmentation de respectivement 10 et 14%.

Fin 2020, **1 128 commerces de détail proposaient des produits bio.** Parmi eux, on dénombre 243 magasins spécialisés et 628 grandes et moyennes surfaces. Leur répartition par réseau est indiquée sur le graphique suivant.



Répartition du nombre de grandes et moyennes surfaces certifiées bio par réseau et par département en 2020.
Source : Agence Bio ORAB, 2020

En 2020 (au 10 septembre), **173 nouveaux distributeurs ont ouvert un magasin ou un rayon bio**. 64 parmi eux ont déclaré appartenir à un réseau, répartis selon le graphique ci-dessous.

Évolution du nombre de nouveaux distributeurs proposant du bio par année en Occitanie.
Source : Agence Bio, ORAB, 2020

Au cours des 5 dernières années, la distribution bio s'est développée en flèche, avec une multiplication par quatre du nombre de magasins bio ou ayant au moins un nouveau rayon bio. La tendance se retrouve dans tous les départements, même si **la Haute-Garonne et l'Hérault sont clairement les moteurs de cette croissance**. Ces nouveaux distributeurs sont soit des magasins spécialisés bio, soit des magasins mixtes qui ouvrent un rayon bio ou bien un terminal de cuisson de pain bio.

PANORAMA

ASSOCIATIONS BIO RÉGIONALES

INTERBIO NOUVELLE - AQUITAINE

Siège social
Cité mondiale - 6 parvis des chartrons - 33075 Bordeaux cedex
Tél. : 05 56 79 28 52

contact@interbionouvelleaquitaine.com
www.interbionouvelleaquitaine.com

INTERBIO Nouvelle-Aquitaine est une association interprofessionnelle bio régionale qui rassemble plus de 270 organisations et opérateurs membres , représentant près de 2 milliards d'euros de chiffre d'affaires*. Ses membres sont répartis en 4 collèges.

10 commissions spécialisées :

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

MISSIONS

INTERBIO Nouvelle-Aquitaine a ainsi pour principales missions de :

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

**chiffres au 31/12/2020*

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 Coop de France, l'ITAB etc.

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

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

OUTILS

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

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

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

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

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

INTERBIO OCCITANIE

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

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

contact@interbio-occitanie.com - www.interbio-occitanie.com
Facebook : Interbio Occitanie / Twitter : @InterbioO

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

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

MISSIONS

Interbio Occitanie a ainsi pour principales missions de :

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

ACTIONS FILIÈRES

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

7 Commissions filières :

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

3 Commissions transversales :

- Distribution
- Restauration hors domicile
- Communication

ÉVÈNEMENTS & OUTILS

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

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

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

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

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

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

CIRCUITS SPÉCIALISÉS BIO

BIO&SENS

Les Superviseurs de magasins dispatcheront en fonction de l'offre et du volume :

- **Bio&Sens :** Régis Julietti - regis.bioetsens@gmail.com
- **OnalaVie :** Agnès Curnier - agnes.curnier04@gmail.com
- **Éthique Verte :** Christophe Ladevant christophe.ladevant@ethiqueverte.fr

Bio&Sens est une entreprise familiale montpelliéraine dont le premier magasin a ouvert en 2007.
Racheté par le grossiste Bio Cash Distribution en 2017, **le groupe totalise aujourd'hui 15 magasins en France dont 10 en Occitanie** sous enseigne Bio&Sens à Jacou, Juvignac, Saint Jean de Védas, Saint Aunès et Saint Gély du Fesc (34), Éthique Verte à Cugnaux, Ramonville et Villefranche de Lauragais (31) et Au Sens Bio située à Figeac (46). Les autres magasins sont situés à Pertuis, Nancy, Metz, Thionville, Manosque, Loriol. Le magasin de Juvignac est le premier en 2011 à avoir proposé un concept de magasin restaurant sur 1000 m2, concept étendu depuis. On trouve aussi dans certains magasins des boucheries et une boulangerie traditionnelle à Saint Jean de Védas.

OFFRE

- Bio&Sens propose une offre bio dans la mesure du possible locale. La part du local varie suivant le magasin entre 5% et 25 %, en fonction des producteurs à proximité.
- Bio&Sens distribue des marques des circuits spécialisés mais ne propose pas de marque distributeur car souhaite valoriser les fabricants.
- Une gamme de produits « Prix Sensés » propose des produits de consommation courante à prix accessible toute l'année, tout en rémunérant équitablement le travail des producteurs.
- L'offre vrac dans l'offre bio représente entre 5 et 10% du CA suivant les magasins.

LOGISTIQUE

Les achats se font par Bio Cash Distribution, présent sur le MIN de Toulouse pour les fruits et légumes et à Vendargues pour tous les produits. Bio Cash Toulouse livre uniquement les magasins de proximité. La plupart des approvisionnements « hors local » viennent de Bio Cash Vendargues qui massifie et livre l'ensemble des magasins.

Pour les livraisons en direct magasins, les conditions doivent être définies entre le fournisseur et chaque magasin, le prix doit intégrer la livraison.

RÉFÉRENCEMENT

Le référencement peut se faire à 2 niveaux :

- Bio Cash Distribution (voir fiche) ou direct en magasins.
- Au niveau des magasins : il faut contacter directement le gérant ou le responsable du rayon. Les rayons sont : boucherie, fruits et légumes, non alimentaire, ultra-frais, épicerie. Tous les produits peuvent intéresser le magasin donc c'est au cas par cas. Il n'y a pas de limite dans le référencement en direct magasin. Il est encouragé par la direction, dans le respect de l'assortiment défini par le Category Manager. Ce dernier doit rendre l'offre produit visible et accessible sur le point de vente. Ainsi un rayon peut avoir 40% d'une marque donnée car négociée avec un volume à l'année par la plateforme (Bio Cash), et le reste de l'assortiment laissé au libre choix du magasin.

Les modalités de référencement sont spécifiques à chaque magasin.

Il faut a minima des échantillons, certificats, fiches techniques et tarifs. Le prix doit intégrer la livraison, il est négocié en direct avec le magasin.

Pour le vrac, on ne dépasse pas les conditionnements en 12 kg, les sacs de 5 kg peuvent être proposés en vrac ou directement à la vente aux consommateurs.

Les capacités de livraison minimales sont à définir avec chaque magasin. Il faut bien penser au conditionnement et au minimum : privilégier des petits volumes (caisses de 6 et pas de 12 produits…). Si le produit a du volume, le magasin envoie vers Bio Cash Distribution.

Le temps moyen nécessaire est très variable suivant les magasins et le produit, recherché ou pas.

Il est important de venir se présenter tôt, lors de l'installation pour les producteurs et de la conception du produit pour les transformateurs. Il faut éviter de lancer un produit en juin et l'été car la fréquentation en magasin est moindre.

BIOCOOP

Chargées de mission « Responsable du développement local »

• Sud Ouest :
Cécile Aguilera – 05 53 88 37 70 - c.aguilera@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. Réuni au sein d'un mouvement coopératif, les magasins sont des structures commerciales indépendantes coopératives et non coopératives.
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.
En 2019, l'ensemble de 620 magasins du réseau BIOCOOP a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 1.4 Milliards d'€, ce qui représente 44 % du CA de la distribution spécialisée bio française. Biocoop fortement présent dans nos régions : 77 magasins en Occitanie / 71 magasins en Nouvelle Aquitaine.

OFFRE

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

LOGISTIQUE

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

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

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

RÉFÉRENCEMENT

Un référencement centralisé au national

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

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

1. Envoi du dossier de candidature
2. Constitution et finalisation du dossier accompagné par Biocoop
3. Sur la base des avis de la Direction Filières et Produits et Direction Commerce et Marketing, le chef de marché décide d'approfondir ou non 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 l'acheteur.
6. Lancement Produit au catalogue selon thématique et saisonnalité

Délai de référencement : 6 mois minimum

Si le fournisseur dispose de volumes modérés, il pourra lui être proposé dans un 1er temps, une distribution au sein d'une seule « région biocoop ». Le processus de référencement reste le même que pour le national.

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

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

Les magasins Biocoop sont encouragés à se fournir en local. Deux chargées de mission accompagnent les magasins dans ces démarches (voir contacts).

EAU VIVE

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

L'Eau Vive est un réseau de magasins bio historiquement implanté en Rhône-Alpes. La spécificité de l'Eau Vive est de posséder son propre fournil proche de Grenoble qui fabrique du pain biologique pour ses magasins. Entreprise familiale présidée par Didier Cotte depuis 2000, l'enseigne est devenue incontournable dans le paysage de la distribution bio spécialisée et compte désormais 65 magasins en 2020. 27 magasins appartiennent en propre à l'Eau Vive et 38 magasins sont franchisés.

En 2019, le réseau l'Eau vive (siège + plateforme + magasins en propre) a réalisé un chiffre d'affaires de 130 Millions d'€ et emploie 450 personnes.

L'Eau Vive compte 6 magasins en Occitanie et 13 magasins en Nouvelle-Aquitaine.

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 : Biopartenaires ;
- Tous les magasins l'eau Vive ont la possibilité de s'approvisionner en direct auprès de producteurs bio locaux : 80 % du référencement est issu de la plateforme ; 20 % est laissé au libre choix des gérants de magasins qui peuvent ainsi référencer des produits bio locaux ;
- Développement du click&collect et du drive bio depuis 2016, sur le site www.eau-vive.com.

LOGISTIQUE

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

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

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

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.
Le référencement de nouveaux produits est réalisé par l'équipe des achats, qui est organisée par catégorie de produits.
Pour se faire référencer vous pouvez remplir le formulaire en ligne dédié aux fournisseurs **https://entreprise.eau-vive.com/nous-contacter/formulaire-fournisseur-prestataire/**
ou prendre contact avec les acheteurs de l'enseigne pour leur proposer vos produits.

Acheteur épicerie sucrée, vrac et sans gluten	Julien Vigery	julien.vigery@eau-vive.fr
Acheteuse épicerie salée et boissons végétales	Camille Boutez	camille.boutez@eau-vive.fr
Acheteuse frais, surgelé, liquide	Viviane Arthur	viviane.arthur@eau-vive.fr
Acheteuse Non Alimentaire	Marie Eyme	marie.eyme@eau-vive.fr

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

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

LE MARCHÉ BIO

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

Créé fin 2018, L**e Marché bio est le concept « spécialisé bio » signé E. Leclerc** (plus de 700 hyper & supermarchés et autant de drives en France).
Le premier point de vente a été inauguré à Saintes, en Charente-Maritime, et le concept se décline sur 13 magasins fin 2020. **La moitié est située en Nouvelle-Aquitaine, isolés ou accolés à un centre commercial. Les surfaces de vente varient de 250 à 600 mètres carrés.**

OFFRE

La marque de distributeur « Bio Village » est réservée aux Hypermarchés E. Leclerc (magasins et drives) et n'est donc pas présente dans Le Marché bio, qui propose :

- une offre multiproduits à marques dédiées au circuit spécialisé bio (environ 8000 références)
- une gamme large de vrac en épicerie, liquides & DPH (environ 200 références)
- des références bio sourcées localement, par chaque magasin

LOGISTIQUE

Deux circuits logistiques existent pour Le Marché bio :

- **La livraison directement auprès des magasins**, selon les conditions définies entre fournisseur et point de vente.
- **Pour les produits secs référencés nationalement, une logistique spécifique peut être mise en place avec une plateforme nationale** qui centralise les marchandises pour les distribuer ensuite à l'ensemble des magasins.

RÉFÉRENCEMENT

Pour le Marché Bio, il n'y a pas d'intermédiaire régional contrairement aux référencements en hypermarchés ou drives du mouvement E. Leclerc. Il y a donc deux niveaux de référencement :

- **Référencement national : GALEC**

Le GALEC (Groupement d'Achats E. Leclerc) est la centrale d'achats nationale organisée en plusieurs groupes de travail thématiques, appelés « GT ». Il existe un groupe de travail dédié aux produits bio. Le GALEC organise des salons en interne qui permettent aux fournisseurs de présenter leurs produits aux acheteurs, une fois qu'ils ont été référencés.

Julie CATHALAA – Responsable du Développement du Marché Bio - Julie.cathalaa@galec.fr

- **Référencement direct magasins :**

Chaque magasin est indépendant et gère la relation avec le fournisseur. N'hésitez pas à prendre contact directement avec les acheteurs en magasins.

LES COMPTOIRS DE LA BIO

• **Christophe Bernillon - Directeur des achats**
christophe.bernillon@lescomptoirsdelabio.fr

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

Les comptoirs de la Bio est un **réseau français** de magasins bio indépendants créé par M. BRAMEDIE.
Aujourd'hui fort de 150 points de vente en France, le réseau connaît une croissance soutenue.
Né en 2012 de l'idée que la mutualisation permet de faire face à la mutation du marché, **le réseau est porté par une volonté de contribuer activement au développement de l'agriculture biologique et de promouvoir la qualité.**
Les magasins adhérents commercialisent sur des surfaces de 300 à 1000 m² une large gamme des produits issus de l'agriculture biologique et des produits écologiques **en privilégiant la qualité, la traçabilité et l'accessibilité prix.**
Nouveauté 2020, un site internet de services connectés (livraison à domicile ou click & collect).

OFFRE

Les comptoirs de la Bio proposent :

- Les gammes suivantes : fruits et légumes frais / Ultra-frais / Epicerie salée et sucrée/ Boissons / Non-alimentaire (cosmétique et produits ménagers) ;
- 4 marques de distributeur : La Sélection des Comptoirs, Mes trésors Bio, Papilles du Monde, Joli 'vert (en cours de développement). Environ 10 à 15 % de l'offre magasin ;
- Environ 25 % de références magasin en local. Les fruits et légumes représentent une part importante de cette offre, mais il y a également d'autres produits ;
- Environ 10 % des références magasins sont en vrac, dont une partie peut comprendre des références locales.

LOGISTIQUE

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

Pour les produits référencés par la centrale Les comptoirs de la Bio dont le siège se situe à Montauban, 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.

RÉFÉRENCEMENT

Il y a deux niveaux de référencement :

- **Références magasins :**

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

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

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

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

Pour être référencé, la démarche débute avec un premier contact par mail. Le mail doit contenir au minimum : un descriptif de la structure et du produit.

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

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

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

SOBIO

Sandie GELLIBERT - Directrice Marchandises-Achats
sgellibert@sobio.fr

Créé en 2005 par un couple de consommateurs, Nathalie et Jean-Marc Lachat, So.bio est **historiquement implantée dans le Sud-Ouest**. L'ambition fondatrice des créateurs de So.bio était de rendre la bio accessible au plus grand nombre et de proposer un large choix à ses clients.
La société est rachetée par Carrefour en avril 2019, avec l'ambition d'en faire une enseigne nationale, en conservant les fondamentaux et l'ADN de So.bio.
Suite à la reprise des spécialistes Bioazur et Bio c' Bon l'an passé, So.bio représentait fin 2020, 141 magasins : 31 points de vente So.bio (dont 15 en Occitanie et 6 en Nouvelle-Aquitaine), et 105 magasins Bio c'Bon (dont 5 en Occitanie et 11 en Nouvelle-Aquitaine).

OFFRE

So.bio propose :

- une offre multiproduits, 9000 références dont 350 en vrac, marques dédiées au circuit bio spécialiste ;
- des boucheries traditionnelles en point de vente, viandes uniquement d'origine régionale ou française ;
- un approvisionnement local privilégié pour les fruits et légumes ;
- un approvisionnement national privilégié pour les produits d'épicerie ;
- un assortiment local complémentaire défini par magasin.

LOGISTIQUE

Centrale de référencement seulement.

RÉFÉRENCEMENT

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,
- Et 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. A 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 doit être valorisé et respecté dans l'intérêt du producteur et de l'enseigne.

GROSSISTES BIO

ALTERBIO

3 Rue Levavasseur - 66000 Perpignan
Hervé Giannici - Responsable Pôle Epicerie
04 68 68 38 28
h.giannici@alterbio.com
www.alterbio.fr

Basé à Perpignan, Alterbio est un 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 (Occitanie et Espagne) à travers des partenariats solides**. Alterbio distribue ses fruits et légumes bio auprès d'une grande diversité de clients sur la France entière (grossistes, plateforme de réseaux bio, grande distribution, magasins bio, RHD ...).

Depuis 2011, Alterbio distribue une gamme d'épicerie bio en direct auprès des magasins bio. (plus de 360 clients en France dont 70 en Occitanie et 20 en Nouvelle Aquitaine). Cette gamme de produits d'épicerie se compose autour d'une sélection de produits bio méditerranéens et occitans, qualitatifs et authentiques.

Alterbio emploie 87 personnes et réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ 50 M€.

OFFRE

Alterbio propose :

- les gammes suivantes : Fruits et légumes frais / Épicerie salée et sucrée / Boissons (1000 références dans le catalogue épicerie ; catalogue web pour plus de réactivité https://pro-alterbio.com/) ;
- une offre épicerie composée de marques bio issue de producteurs et de fabricants, PME et TPE régionales ou méditerranéennes (Espagne, Italie) ;
- une partie de la gamme est adaptée au vrac (céréales, légumineuses, pâtes, farines, huiles) ;
- une MDD « Noria » permettant de distribuer une sélection de produits d'épicerie ;
- interdiction d'utilisation de l'huile de palme dans les produits transformés ;
- une offre garantie sans OGM.

LOGISTIQUE

Alterbio dispose d'une importante plateforme logistique (6500 mètres carrés) située en plein cœur de la plateforme Saint Charles Internationale, ce qui leur 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.

Alterbio possède une zone d'environ 1000 mètres carrés de stockage dédié à la gamme « Épicerie ».

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

RÉFÉRENCEMENT

Spécialiste historique des fruits et légumes frais, Alterbio se diversifie depuis 10 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 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

05 53 41 29 71
aquibio@orange.fr
maelle.aquibio@orange.fr
www.aquibio.com

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

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

OFFRE

Aquibio propose :

- **plus de 400 références** dont une gamme sans gluten ;
- préférence pour les **produits récoltés ou transformés en France**, en privilégiant les sources d'approvisionnement les plus proches ;
- préférence pour les produits **100% bio.**

LOGISTIQUE

- Depuis 2015, entrepôt de 2000m2 équipés de 5 quais de chargement.
- Transporteur partenaire certifié ISO 50001 sur l'ensemble de ses sites.

RÉFÉRENCEMENT

- Référencement de **produits surgelés bio uniquement** ;
- Produit 100% bio (quand c'est possible) avec une marque non présente en GMS et/ou spécifique au réseau bio ;
- Préférence pour les produits fabriqués en France avec des ingrédients français.

BIO CASH DISTRIBUTION

Za Du Salaison
350 Avenue Des Bigos
34740 VENDARGUES
Tél. : 04 67 13 21 72
Email : commercial@biocash.fr

Depuis plus de 25 ans, **BIO CASH Distribution est un grossiste spécialisé en produits issus de l'agriculture biologique.** Avec plus de 8 000 références, BIO CASH dispose d'une très large gamme (Epicerie, Fruits et Légumes, Ultra-Frais, Non Alimentaire…) dédiée au circuit bio spécialisé. Doté de capacités logistiques importantes, BIO CASH est en mesure de livrer sur une grande moitié Sud de la France, ainsi que dans l'Est. Sur l'année 2019, BIO CASH Distribution a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 35 Millions d'€.

Acteur historique de la bio à Montpellier, BIO CASH distribue uniquement des marques dédiées au circuit bio spécialisé. Sa clientèle est principalement composée de magasins bio indépendants, ainsi que de certains restaurants et collectivités.

OFFRE

BIO CASH Distribution propose :

- Les 6 gammes suivantes : Fruits et légumes frais / ultra-frais (dont viande) / épicerie salée et sucrée / boissons / compléments alimentaires / Non-alimentaires (hygiène et cosmétique) ;
- Marques bio nationales, et offre issue d'entreprises régionales ;
- Pour les fruits et légumes de saison, BIO CASH recherche un approvisionnement local autour de ses 2 plateformes (Montpellier et Toulouse) en direct auprès de producteurs indépendants ou de coopératives ;
- Pas de MDD, leur stratégie est de mettre en avant les marques des fournisseurs-fabriquants ;
- Une partie de la gamme est adaptée au vrac : épicerie sèche (céréales, légumineuses, farines, sucres et pâtes conditionnées en 5 kg).

LOGISTIQUE

Le siège de BIO CASH Distribution et sa principale plateforme de stockage et d'expédition sont à **Vendargues** (proche de Montpellier).

BIO CASH dispose d'une seconde plateforme dédiée uniquement aux fruits et légumes bio et locaux, sur le **MIN de Toulouse**.

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

RÉFÉRENCEMENT

Référencement centralisé pour le grossiste :

La gamme disponible est déjà très large (8000 références) mais il est toujours possible de proposer de nouveaux produits et être ainsi distribué par BIO CASH. Un rendez-vous individuel peut être demandé pour venir présenter un produit à l'équipe. Une Commission de référencement se réunit très régulièrement pour étudier les nouvelles candidatures. Le contact peut être établi à tout moment dans l'année. L'étude des nouveautés se fait au fil de l'eau.

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

BIO CASH encourage les entreprises à se présenter le plus tôt possible, y compris lorsque le produit n'est pas encore totalement défini. Les échanges en amont avec le grossiste qui connait bien les contraintes de ses clients pourraient permettre aux entreprises d'affiner certains de leurs choix (conditionnement, marketing, colisage, …).

Référencement « régional » pour le réseau de magasins « Bio&Sens » : (cf page 18/19)

Si le fournisseur dispose de faibles volumes, il pourra être proposé dans un 1er temps, un référencement local pour une distribution via les magasins du réseau « Bio&Sens » (lié au groupe BIO CASH). Ce référencement régional permet de tester le produit sur une dizaine de magasins en Occitanie/PACA.

Lorsque la capacité de production sera suffisante, une inscription au catalogue général de BIO CASH sera possible dans un second temps.

PRONADIS

Camparian-Nord - 33870 VAYRES
05 57 84 84 34

• **Responsable Fruits et Légumes :**
Camille Olive - camille@pronadis-bio.com

• **Responsable Achats (toutes les autres familles de produits) :**
Thomas Boulanger – thomas@pronadis-bio.com

Fondée en 1981, PRONADIS est une **entreprise familiale basée dans le Sud-Ouest qui distribue des fruits et légumes, fruits secs, vrac, produits frais et d'épicerie sèche, tous issus de l'agriculture biologique.**
L'humain et la modernité sont au cœur du projet.
Avec 9000 références au catalogue et une capacité logistique importante, PRONADIS dispose d'une très large gamme dédiée au circuit bio spécialisé à l'échelle nationale.
Sur l'année 2019, PRONADIS a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 34 millions d'euros (environ 27 millions en 2018).

OFFRE

- **Marques dédiées au circuit bio** (exclusivité commerciale Biodyssée et Elibio) ;
- Forte présence de magasins bio indépendants parmi la clientèle ;
- **Offre composée de 4 gammes :** fruits et légumes frais (200 références disponibles dans la mercuriale quotidienne) / fruits secs et vrac (>600 références disponibles en colisage de 1 à 25 kg ; partenariat avec Organic Food Base) / épicerie, produits frais et produits d'entretien (>9000 références disponibles sur 3 niveaux de gamme; service arrière disponible) / cosmétiques (pôle « Influence » dédié) ;
- 200 fournisseurs, prioritairement régionaux (relation directe avec les producteurs locaux) puis français et européens (compléments de gamme) ;
- Vrac disponible en épicerie, entretien et cosmétique.

LOGISTIQUE

Au total, PRONADIS dispose de 10 000m² d'entrepôts.

Le siège social et la plateforme dédiée aux produits d'épicerie, frais, produits d'entretien et vrac se trouvent à Vayres (33). La seconde plateforme dédiée uniquement aux fruits et légumes et fruits secs est située à Beychac-et-Caillau (33).

Commandes en A pour B. Transport 5j/7.

Franco de port personnalisé.

RÉFÉRENCEMENT

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

RELAIS VERT

Service achat pour référencement
04 90 67 23 72
contact84@relais-vert.com

Fondé en 1986, Relais Vert est l'un des principaux grossistes bio indépendant en France. Basé à Carpentras, dans le Vaucluse, Relais Vert fournit plus de 1 500 magasins bio dans toute la France.
Avec 170 Millions d'€ de chiffres d'affaires en 2020 et plus de 10 000 produits biologiques référencés, Relais Vert est un poids lourd du marché bio français.
Leur objectif est d'être à la fois au service des magasins spécialisés et des fournisseurs, pour accompagner la croissance de la bio de façon simple et efficace, grâce à une logistique performante. Relais vert emploie désormais près de 250 personnes.
Relais Vert distribue uniquement des marques dédiées au circuit bio spécialisé, en alimentaire et non-alimentaire. 95 % de sa clientèle est composée de magasins bio spécialisés.

OFFRE

Relais Vert propose :

- les gammes suivantes : Fruits et légumes frais / Ultra-frais (produits laitiers et viande) / Epicerie salée et sucrée / Boissons / Surgelés / Non-alimentaire (cosmétique et produits ménagers) ;
- marques bio nationales et offre issue d'entreprises régionales ;
- une partie de la gamme est adaptée au vrac ;
- 4 marques propres permettent de distribuer des produits sélectionnés dont Natur'avenir pour les produits bio 100% français issus de nos régions.

LOGISTIQUE

Relais Vert possède une importante plateforme logistique de plus de 10 000 mètres carrés, basée à Carpentras. C'est de cette plateforme qu'est orchestrée la logistique pour la France entière (délai de livraison très performant : possible en 24h). **Les fournisseurs doivent donc livrer leurs produits sur cette plateforme.**

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

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

RÉFÉRENCEMENT

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

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

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

Relais Vert reste ouvert aussi aux collaborations pour créer de nouveaux produits en marque propre (Natur'Avenir). Relais Vert est partenaire de certaines filières françaises et régionales: ils se sont récemment associés avec des producteurs pour créer une filière de légumineuses et farines bio dans le Gers.

SUBLIM' ÂROMES

Grand Marché MIN de Toulouse
146-200 Avenue des États Unis
31200 Toulouse

Axel GIBERT - 06 50 27 78 79
sublimaromes@gmail.com
https://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, épiceries fines, commerces de quartier, e-commerce, bars et restaurants.
En 2019, Sublim'Arômes a réalisé un chiffre d'affaires de 423 000 € et embauche désormais 3 personnes.

OFFRE

Sublim' Âromes propose :

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

LOGISTIQUE

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

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

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

RÉFÉRENCEMENT

Pour se faire référencer chez Sublim'Arômes, il faut contacter Axel Gibert, fondateur de Sublim'Arômes et responsable des achats et des relations avec les fournisseurs.
Axel Gibert vous proposera de prendre un RDV pour se rencontrer et présenter le produit, et le déguster.
L'offre doit être adaptée à la vente via un grossiste (prix prenant en compte les marges de chacun).
Les produits bio qualitatifs et à forte typicité du Sud-ouest sont particulièrement appréciés, car Sublim'Arômes s'attache à promouvoir le terroir d'Occitanie auprès des consommateurs Toulousains !

VITAFRAIS

Parc d'Affaires Reims Champigny
Allée Jean-Marie Amelin - Bât. D
51370 Champigny

03 26 87 86 86
vitafrais@vitafrais.fr
www.vitafrais.fr

Vitafrais, est un grossiste engagé dans la bio au sein du groupe ORGANIC ALLIANCE. Depuis 19 ans, Vitafrais participe au développement et à la commercialisation de produits frais et ambiants bio.
Vitafrais est une entreprise engagée dans la RSE et certifiée BioEntrepriseDurable.

Ses principaux clients sont : les magasins, la restauration hors domicile et les transformateurs. Le groupe s'engage à valoriser des modes de production et de fabrication respectueux des consommateurs, des producteurs et de l'environnement.
Vitafrais distribue les marques du groupe Organic Alliance (Lait Plaisirs, Bonval, Délices d'Ô, Végétal Gourmand, A Table !, Osé Bio, Via Bio, Pronatura), 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 le programme « Jeunes Pousses », pour en savoir plus :
https://www.vitafrais.fr/content/nos-engagements-rse

OFFRE

Vitafrais propose :

- les gammes suivantes : fromages / viandes, charcuterie / produits de la mer / pain pâtisserie/ produits traiteurs / végans et végétariens / Epicerie salée et sucrée / boissons / alicaments / surgelés ;
- la gamme fruits et légumes frais passe par l'entreprise Pronatura (https://www.pronatura.com/) ;
- les marques du groupe Organic Alliance, des marques en distribution exclusive et des marques fournisseur ;
- une large gamme de produits vrac et service arrière ;
- Vitafrais recherche des nouveaux fournisseurs de marques en distribution exclusive, de marques fournisseur ainsi que des fournisseurs pour les marques du groupe Organic Alliance.

LOGISTIQUE

Vitafrais s'appuie sur deux plateformes logistiques :

- une en région Parisienne ;
- une autre en région Lyonnaise.

Pour les produits référencés par VITAFRAIS dont le siège se situe à CHAMPIGNY (51), l'entreprise livre directement à ces plateformes.

RÉFÉRENCEMENT

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

VRAC'N CO

06 74 77 16 48
contact@vracandco.com
https://www.vracnco.fr/

Vrac'n Co est un groupement d'achat dédié aux magasins vrac indépendants.
Il regroupe 200 magasins vrac adhérents partout en France, tous indépendants.
La seule condition pour faire partie du réseau est d'être 100 % vrac avec une majorité de produits bio.

Il n'y a pas de franchise. **Les magasins adhérents restent libres de se fournir où ils le souhaitent tout en privilégiant les fournisseurs référencés dans le réseau.**

OFFRE

L'offre référencée est 100% vrac ou avec le réemploi des emballages et 100% bio.

Si les petites marques sont privilégiées dans le référencement, les grandes marques sont aussi disponibles dès lors qu'elles répondent aux conditions. Le local et les circuits courts sont privilégiés.

LOGISTIQUE

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

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

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

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

Un outil de commande en ligne multi-fournisseurs sera disponible en 2021.

RÉFÉRENCEMENT

Pour être référencé dans le réseau, la démarche débute avec un premier contact par mail ou par téléphone.

La première phase est une discussion, l'étude du catalogue du fournisseur potentiel et de l'insertion des produits proposés dans l'offre existante.

En cas d'intérêt de Vrac'n Co, une rencontre et l'étude d'échantillons est obligatoire avant tout référencement effectif. La durée du processus est très variable, allant d'une semaine à six mois.

Le référencement se fait au cas par cas, il n'y a pas de fiches ni de calendrier, il se fait au fil de l'eau. Il faut pouvoir fournir toute la France et proposer du gros conditionnement.

L'objectif à terme est de pérenniser les contrats qui sont aujourd'hui de un an.

Le marché est très jeune, avec des magasins vrac qui ont au maximum trois ans. La consommation de ce type de produits varie beaucoup, n'étant pas encore stabilisée.

De l'appui logistique est proposé seulement en cas de grosse nécessité.

Il n'y a actuellement pas de différences entre les régions : un fournisseur doit pouvoir répondre à toute la France. Vrac'n co voudrait cependant pouvoir régionaliser l'offre en 2021.

CIRCUITS GÉNÉRALISTES

CARREFOUR

- **Produits bio en MDD France :**
  Pierre Milliard : pierre_milliard@carrefour.com - 06 37 12 21 93
- **Référencement régional :**
  Marc Helm, Directeur Marchandise Régionale Sud-Ouest
  marc_helm@carrefour.com
  Hervé Caltagirone, Directeur Marchandise Régionale Sud-Est
  herve_caltagirone@carrefour.com
- **Référencement national par l'équipe Marques Nationales Bio :**
  Christine Lebellego : christine_lebellego@carrefour.com

En 2018, Carrefour lance le programme Act for food sur la transition alimentaire intégrant le développement des filières bio françaises accessibles pour tous via la marque de distributeur Carrefour Bio.
En France, l'enseigne dispose de 3960 magasins de proximité, environ 1000 supermarchés et 250 hypermarchés.
Carrefour a pour objectif de développer les magasins de proximité. En 2019, acquisition de So.bio puis en 2020 BioAzur et Bio C'Bon, soit environ 160 magasins spécialistes (30 avant 2019).
Le chiffre d'affaires Bio en France en 2019 est de 1,8 milliards € (+26% par rapport à 2018) qui se répartit équitablement entre les hyper, les market et la proximité (dont le e-commerce et magasins spécialistes).

OFFRE

Carrefour propose :

- toutes les gammes agro-alimentaires et la cosmétique ;
- des produits bio de marque Carrefour, soit 15 % du total des références bio ;
- des produits bio en vrac en augmentation. Le vrac représente 15% des ventes de FL bio frais et sec ;
- La vente de produits bio sur le Drive Carrefour, qui représente 15 % en moyenne des ventes en drive, soit 2 fois plus qu'en magasins.

LOGISTIQUE

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

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

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

RÉFÉRENCEMENT

Pour les produits bio de marques nationales, on distingue :

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

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

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

Pour les produits bio de marque Carrefour : Le référencement est national uniquement. Le fournisseur doit être certifié IFS et capable de livrer en quantité suffisante. Pour certains produits, il peut y avoir un « marché partagé ».

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

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

CASINO

Pour les hypermarchés et supermarchés au national :

- Jean-François THOLONIAT - 06 73 26 29 19
  jftholoniat@groupe-casino.fr

Pour du référencement en proximité :

- Sébastien VACQUIE - 05 81 28 82 89
  svacquie@groupe-casino.fr

Casino possède un maillage territorial qui permet de répondre au plus près des besoins des clients, grâce à ses **323 supermarchés Casino**, **94 hypermarchés Géant**, et au réseau de proximité composé de **plus de 5000 supérettes.**
Ces dernières, aux enseignes Casino Shop, Le Petit Casino, Spar, Vival, Sherpa, sont des vecteurs essentiels de lien social, aussi bien dans des centres villes urbains que dans des quartiers de villes, des centres-bourgs, ou des zones de montagnes.
L'innovation est permanente dans les enseignes ainsi qu'au niveau groupe.
Les clients ont accès à une large palette de services de click and collect et de livraison à domicile avec www.casino.fr et www.mescoursesdeproximite.com.
Avec le Manifeste « CAP', Avec Casino Agissons pour la Planète », **Casino confirme son rôle de distributeur engagé pour nourrir durablement la population**.

OFFRE

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

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

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

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

LOGISTIQUE

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

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

En janvier 2021, **Easydis a rejoint le dispositif FRET21** avec l'objectif le plus ambitieux du réseau : **-25% de réduction de nos émissions de CO2 sur trois ans**. La validation de cet objectif par FRET21 est rendu possible en partie grâce aux plans d'actions déjà initiés (optimisation du remplissage, flotte...)

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

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

RÉFÉRENCEMENT

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

Outre le fait de répondre aux critères de qualité et d'intégrité exigés par le groupe, **le fournisseur doit pouvoir justifier de la production Française et locale de ces produits.** Une étude des produits permettra de valider la qualité gustative, les tarifs et potentiels de vente, les conditions de livraison, les colisages.
Pour être considéré comme fournisseur local, **le fournisseur doit désormais se trouver dans un rayon de 100 km autour du magasin**. Il peut y avoir quelques dérogations dans la limite d'une distance raisonnable pour les fournisseurs proposant des produits spécifiques et que l'on ne retrouve pas dans les kilométrages définis.
Il faut compter en moyenne **1 mois ½ pour référencer un nouveau fournisseur.** Ce délai varie également en fonction de la logistique choisie

En termes de mode opératoire :

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

E. LECLERC

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

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

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

OFFRE

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

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

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

LOGISTIQUE

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

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

RÉFÉRENCEMENT

Il existe trois niveaux de référencement :

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

  - SCALANDES, Mont de Marsan (40) +33 (0)5 58 05 55 55
  - SCASO, Cestas (33) +33 (0)5 57 97 97 97
  - SCACHAP, Ruffec (16) +33 (0)5 45 31 13 19
  - SOCAMIL, Castelnaudary (11) +33 (0)5 61 07 18 00

  Les modalités de référencement régional sont propres à chaque centrale.
- **Référencement national : GALEC**

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

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

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

E-COMMERCE

AURORE MARKET

ZA les Calsades, Rue René Hémon - 12340 BOZOULS

Virginie BONO - Responsable Achat
achats@sunrise.team

https://auroremarket.fr/

Aurore Market est un site de vente en ligne spécialisé bio.
Créé en 2018, l'entreprise a connu un très fort et rapide développement avec l'essor de la vente en ligne. Basé à Bozouls, près de Rodez, en Aveyron, Aurore Market vise un chiffre d'affaires de 10 Millions d'€ et emploie plus de 50 personnes.
Aurore Market se donne pour objectif de rendre les produits bio accessibles au plus grand nombre et donc de démocratiser la bio. **Grâce à un concept original d'abonnement annuel, l'entreprise réussit à proposer des prix à des tarifs très intéressants à ses consommateurs abonnés**. Plus de 30 000 personnes ont déjà acheté chez Aurore Market.

Aurore Market propose principalement des produits secs (épicerie, cosmétique et hygiène), qui peuvent être livrés en direct au consommateur.

OFFRE

- Gamme de produits d'épicerie sèche sucrée, salée, boissons et produits cosmétiques, d'hygiène ;
- Gamme de produits bio déjà bien fournie, avec 3000 références ;
- 150 fournisseurs de tous types : agriculteurs bio aveyronnais, entreprise bio régionales et nationales ... ;
- Offre 100 % Bio sur l'alimentaire - Uniquement marques du circuit spécialisé bio ;
- Offre de produits vrac disponibles pour les clients, vendus au poids ;
- Création d'une MDD en cours.

LOGISTIQUE

Aurore Market dispose d'un entrepôt à Bozouls, en Aveyron.

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.

RÉFÉRENCEMENT

Avec plus de 3000 références bio, Aurore Market dispose d'une gamme déjà bien fournie. Cependant, **ils restent ouvert à de nouveaux produits, à des innovations, ou à des produits qui présenteraient un très bon rapport Qualité / prix**. Positionné sur une bio accessible à tous, Aurore Market sera particulièrement intéressé par des positionnements prix compétitifs. Par ailleurs, Aurore Market est actuellement en train de développer sa propre MDD. **Ils sont donc à la recherche de fabricants / fournisseurs à marque blanche pour mettre en place un partenariat autour de leur MDD**.

La procédure de référencement se passe par mail : il convient d'envoyer par mail un dossier de présentation de ses produits, fiche technique et offre tarifaire, adressé au service achat : **achats@sunrise.team**
Si le produit est jugé intéressant, des échantillons seront demandés pour une dégustation, enfin une discussion sur les tarifs pourra être engagée en vue d'un référencement. **La démarche prend environ 3 mois**.

AVENTURE BIO

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

Mail contact : bonjour@aventure.bio

https://www.aventure.bio/

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

L'offre est réservée aux professionnels.

Le siège de l'entreprise est à Annecy, l'entrepôt est à Lille, **les livraisons se font partout en France pour les magasins bio spécialisés, GMS exclue**. Les magasins clients sont au nombre de 600 avec une croissance soutenue de 60 nouveaux par an en moyenne. **Ce sont exclusivement des magasins bio spécialisés et des magasins vrac.** L'objectif est de leur permettre de proposer des nouvelles marques françaises partageant les valeurs de la bio engagée que porte Aventure bio. **Deux circuits sont proposés pour un nouveau produit qui souhaiterait être recensé par Aventure bio : le « programme grossiste » et le « programme Tremplin », pour propulser de nouvelles marques innovantes.**

OFFRE

- Les marques référencées sont bio, françaises, proposant des produits éco-conçus avec une attention particulière portée sur l'emballage, si possible disponibles en vrac et distribuées uniquement en magasin bio spécialisés ;
- Les produits sont exclusivement bio et Aventure bio possède un rayon vrac étoffé, qui se développe beaucoup ;
- Les produits proposés sont des produits alimentaires, surtout des produits secs, mais aussi beaucoup de zéro déchet ;
- Il n'y a pas de fruits et légumes dans l'offre du fait des conditions de stock non réfrigérées ;
- Aventure bio recense 60 marques grossistes et 100 marques Tremplin.

LOGISTIQUE

Le programme TREMPLIN aide de jeunes marques bio et prometteuses à intégrer plus rapidement le marché. Ce circuit fonctionne sur la base du dropshipping, c'est-à-dire que les marques participantes livrent directement les magasins clients sans passer par la plateforme lilloise du grossiste dans un premier temps (donc avoir déjà de la capacité de production et de livraison). La marque propose aussi son franco, avec l'appui éventuel d'Aventure Bio pour l'évaluer, les frais de port pour une commande inférieure au franco et un éventuel montant minimum de commande.

Aventure Bio se charge de la mise en relation par l'affichage sur le site internet et le bouche à oreille. Si le produit et la marque plaisent, c'est-à-dire si les commandes sont suffisamment nombreuses (10 commandes pour 3 à 4 mois), le produit passe dans le circuit classique et est donc référencé avec les autres produits proposés par la plateforme.

Les produits issus du programme grossiste sont stockés à Lille et expédiés par Aventure bio aux clients, suivant le principe du franco unique.

Les produits sont exclusivement bio et viennent de toute la France même si du fait de l'emplacement géographique de l'entrepôt, beaucoup de fournisseurs viennent du Nord. Les magasins clients peuvent choisir les produits de leur région s'ils veulent proposer du local grâce à une carte présente sur le site internet.

Le franco de port est unique, toutes marques confondues et fixé à partir de 80 euros d'achat. L'idée est de proposer une facture unique pour simplifier la mise en rayon de nouvelles marques bio françaises dans les magasins spécialisés. Pour le cas particulier du vrac, les commandes se font sur des grosses quantités de produits.

RÉFÉRENCEMENT

Pour référencer un produit, il faut dans un **premier temps envoyer un mail à bonjour@aventure.bio ou à Marine BALE directement.** Puis les échanges se poursuivent soit au téléphone soit par mail, avec l'envoi du document explicatif de la démarche d'Aventure Bio. L'envoi d'échantillons est fréquent mais facultatif. Si tous les critères sont cochés, le produit est référencé.

La création d'une fiche produit pour le programme TREMPLIN se fait en une semaine en moyenne. Pour le circuit grossiste, le référencement dépend du nombre de commandes et de leur fréquence lors du programme TREMPLIN. Le produit est considéré comme intéressant pour le circuit grossiste **à partir de 10 commandes en moyenne en 3 à 4 mois d'existence** sur le site. 3 à 10 marques sont rentrées tous les mois sur ce programme.

Aventure Bio propose également une entité qui s'appelle «Aventure Studio» : création de sites e-commerce sur Shopify, création de sites click & collect pour magasins bio, création de sites vitrines « low-tech », accompagnement webmarketing, audits et conseil... www. aventure-studio.fr

FICHES TENDANCES MARCHÉ

LE VRAC

1 - Le Vrac : un marché émergent et en très forte croissance

Le marché du vrac est en forte croissance en France depuis quelques années. Il a représenté 1,2 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2019, soit une croissance de 41 % sur un an. La France est le premier pays au monde sur ce secteur. Chaque région métropolitaine française compte au moins 15 commerces vrac sur son territoire (fixes et ambulants confondus).

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

Le marché se partage entre :

- **Les boutiques spécialisées** (5%), avec la seule enseigne de franchise Day By Day, 59 magasins en France ;
- **Les magasins bio** (45 %), dont 88 % sont équipés d'un rayon vrac ;
- **Les grandes surfaces alimentaires** avec les 50 % restants. Dans la grande distribution 70 % des hypers et des supermarchés possèdent un secteur dédié au vrac, qui est implanté dans 57 % des cas au sein du rayon bio.

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

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

2 - La vente en vrac c'est quoi ?

(Définition L120-1 du Code de la consommation)

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

3 - Offre / produits demandés

La gamme des produits disponibles en vrac est donc très large : épicerie salée et sucrée, fruits secs, céréales, légumineuses, vins, huiles, cosmétiques, produits d'entretien, lessives, ... Les entreprises souhaitant fournir du vrac doivent réfléchir à un packaging adapté, par exemple : sac de 5, 10 ou 15 Kg; pour les liquides, bidons de 3, 5 ou 10 litres.

4 - Réglementation

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

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

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

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

Les contraintes réglementaires concernant les denrées alimentaires

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

- La dénomination du produit
- Son prix au poids ou à la pièce
- La présence d'allergènes
- ....

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

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

Crée en 2016, Réseau Vrac est l'organisation interprofessionnelle dédiée à la démocratisation et la promotion du vrac en France.
Réseau Vrac structure et accélère le développement de ce nouveau marché pour donner accès à une consommation durable et responsable.
Elle fédère et accompagne plus de 1800 professionnels de la filière, distributeurs, producteurs, fournisseurs et porteurs de projet en France et dans le monde.

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

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

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

LE LOCAL

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Locavorium - Montpellier :

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

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

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

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

Cette charte est construite autour des trois principes suivants :

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

www.locavorium.org

Les supermarchés coopératifs :

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

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

Les magasins de producteurs :

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

Les marques régionales :

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

www. biosudouestfrance.com

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

www.sud-de-france.com

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
Cité Mondiale,
6 parvis des Chartrons
33075 Bordeaux Cedex
Tél. : 05 56 79 28 52
contact@interbionouvelleaquitaine.com

Avec le soutien de :