

Édition Septembre 2023

# LE GUIDE

de la **DISTRIBUTION**  
**DE PRODUITS BIO**

en Nouvelle-Aquitaine  
& en Occitanie



INTERBIO Nouvelle-Aquitaine et INTERBIO Occitanie s'associent pour vous proposer ce Guide, véritable outil professionnel destiné aux entreprises de transformation, coopératives et producteurs bio de nos deux régions.

L'objectif de ce « Guide des distributeurs » est de présenter les principaux distributeurs implantés en Occitanie et en Nouvelle-Aquitaine et de préciser les méthodes de référencement de chacun, afin de faciliter les partenariats commerciaux entre les acteurs de la filière bio.

Cette troisième édition a été mise à jour. Ainsi, les circuits référencés dans ce guide sont : les réseaux bio spécialisés, les grossistes bio régionaux, les distributeurs de la GMS généralistes et les acteurs du e-commerce. Vous trouverez aussi la version dématérialisée du guide sur les sites internet de nos associations interprofessionnelles.

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

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

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

Philippe LEYMAT,  
Président d'INTERBIO Nouvelle-Aquitaine



Christian SOLER  
Président d'INTERBIO Occitanie



**Panorama de la consommation, de la distribution et du marché du bio en Occitanie et en Nouvelle-Aquitaine en 2022**

La consommation bio en France

La distribution bio en Occitanie

**P.4 - 9**

P.6-8

P.9

**Les associations interprofessionnelles bio régionales**

INTERBIO Nouvelle-Aquitaine

INTERBIO Occitanie

**P.10-15**

P.12-13

P.14-15

**Les circuits spécialisés bio**

Biocoop

Biomonde

Eau Vive

Le Grap

Léopold

Les Comptoirs de la Bio

Naturalia

Satoriz

SoBio

Vrac'N Co

**P.16-37**

P.18-19

P.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

**Les grossistes bio**

Alterbio

Aquibio

Halle Bio d'Occitanie

**P.38-53**

P.40-41

P.42-43

P.44-45

Organic Alliance

P.46-47

Pronadis

P.48-49

Relais Vert

P.50-51

Sublim'Arômes

P.52-53

### **Les circuits généralistes**

**P.54-65**

Carrefour

P.56-57

Casino

P.58-59

E.Leclerc

P.60-61

Intermarché

P.62-63

Système U

P.64-65

### **Le E-commerce**

**P.66-75**

Ankorstore

P.68-69

Aventure Bio

P.70-71

Greenweez

P.72-73

La Fourche

P.74-75

### **Fiches Tendances marché**

**P.76-83**

Tendances 2023 : du bio local et accessible !

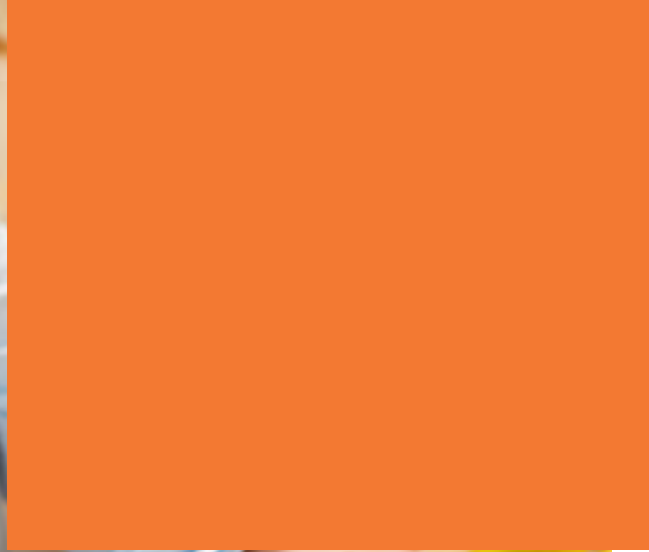
P.78-79

Le local

P.80-81

Elibio-ANEB

P.82-83

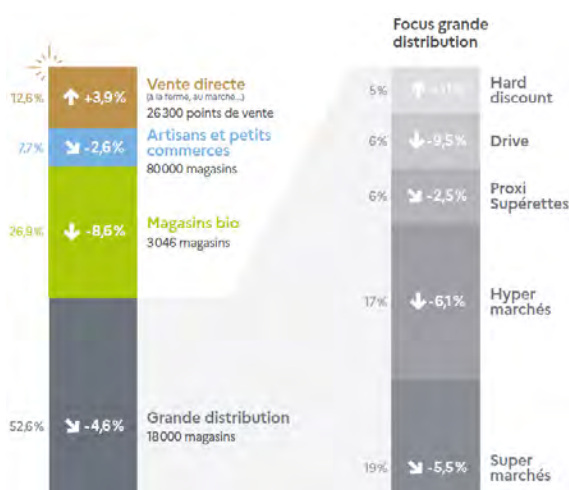


# PANORAMA LE MARCHÉ DE LA BIO

# PANORAMA DE LA CONSOMMATION, DE LA DISTRIBUTION ET DU MARCHÉ DU BIO EN OCCITANIE ET EN NOUVELLE AQUITAINE EN 2022



## Où peut-on trouver des produits bio en France ?



### Les débouchés de la consommation à domicile

Source : Agence Bio ; données 2022

Le marché de la bio, très dépendant de la consommation à domicile (92 % du marché versus 8 % seulement pour la restauration hors domicile), se partage 4 débouchés.

Les produits bio bénéficient d'une diversité de réseaux de distribution : la grande distribution (majoritaire), les magasins spécialisés et indépendants (près de 27 % du marché), ainsi que les réseaux des artisans commerçants et de la vente directe.

Stimuler la demande de bio hors domicile, c'est une stratégie gagnante pour les pays européens pour trouver de nouveaux débouchés et développer la filière bio.

En France, la loi EGalim fixe un minimum de 20 % de produits biologiques en valeur d'achat dans la restauration collective. En 2022, la part des achats de produits bio HT atteint 7 % dans ce débouché.

En Nouvelle-Aquitaine, le Pacte-Bio instaure une obligation de 30 % de produits locaux bio (en valeur d'achat) dans la restauration scolaire publique des lycées et 25 % de produits bio dans chaque lycée.



## Focus consommation bio en 2022-2023

En 2022, un recul inédit de la consommation alimentaire des ménages français de 5,1 % hors inflation a été constaté. L'inflation met à mal le pouvoir d'achat des Français et les conduit à devoir dépenser plus et à consommer moins. Ainsi, le marché bio des consommations à domicile a baissé de 4,6 % en 2022 par rapport à 2021. 73 % des pertes du bio en valeur vont vers d'autres offres labellisées.

Par circuit de distribution, les magasins spécialisés bio ont été les plus touchés par la baisse de chiffre d'affaires, accéléré par la fermeture de magasins sur tout le territoire. En grande distribution, l'offre bio en rayon est fortement rationalisée. À l'inverse, les enseignes discounts progressent, attirant de nouveau consommateurs. Enfin, les circuits de proximité tels que les artisans et la vente directe (portée par les ventes de vin bio) semblent mieux résister : cette offre locale correspond aux attentes des consommateurs.

La restauration hors domicile reprend une activité « normale » par rapport à une année 2021 encore marquée par les couvre-feux sur le premier trimestre. En 2022, les denrées bio représentent moins de 2 % des achats des restaurateurs privés. Pour la restauration collective (sous contrat et en régie), les denrées bio représentent 7 % des achats.

## Évolution du nombre d'opérateurs engagés en bio

Le nombre d'opérateurs économiques de l'aval engagés en bio stagne ou baisse légèrement entre 2021 et 2022 (-0,6 % en Nouvelle-Aquitaine, -1,9 % en Occitanie). Ceci fait suite à une forte croissance des engagements en bio depuis 2015 (en 10 ans, le nombre d'opérateurs de l'aval bio a été multiplié par plus de 2,5).

Ces dynamiques de ralentissement se retrouvent côté production : le nombre de producteurs bio augmente légèrement (+4 % en Occitanie, +3 % en Nouvelle-Aquitaine). Quant aux surfaces bio, elles augmentent légèrement (+4 % en Occitanie et +1 % pour la Nouvelle-Aquitaine), mais il faut noter que les arrêts ne sont plus compensés par les nouveaux engagements bio.



## Une consommation bio très “made in France”

83 % du bio consommé en France est produit en France. Cette souveraineté alimentaire des filières bio françaises est un atout alors que le consommateur porte son attention sur l'origine des produits, premier critère après le prix.



Classement des principaux produits bio “origine France” en 2022

Source : Agence BIO / ANDI 2023

## Qui sont les consommateurs bio ?

Six consommateurs sur dix consomment des produits bio en 2022, alors qu'ils étaient plus de 7 sur 10 en 2021. Le facteur prix, ainsi que le manque de confiance dans le label bio sont les principaux motifs de non consommation évoqués.

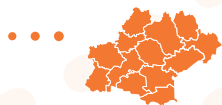
Les consommateurs quasi-exclusifs (consommation quotidienne et part de bio > 75 %) ne représentent que 2 % de la population, mais assureraient près de 25 % de la consommation bio : ils occupent une part encore plus importante en magasins spécialisés, avec de 30 % et 40 % des ventes.

Le profil des consommateurs bio réguliers (au moins une fois par semaine) reste très marqué socialement : les CSP+ et CSP intermédiaires, et populations aisées ou les plus diplômées.

La consommation bio régulière est surtout nettement corrélée aux sensibilités politiques et environnementales (70% proches des mouvements écologistes et 56% des Français se disant très inquiets de la situation environnementale).

La consommation bio régulière est également très reliée à l'attention (voire l'inquiétude) portée aux effets de l'alimentation sur la santé pour 53 % des Français.

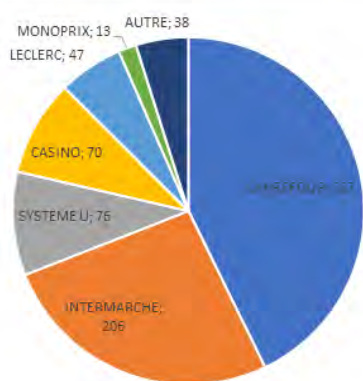




## La distribution bio en Occitanie

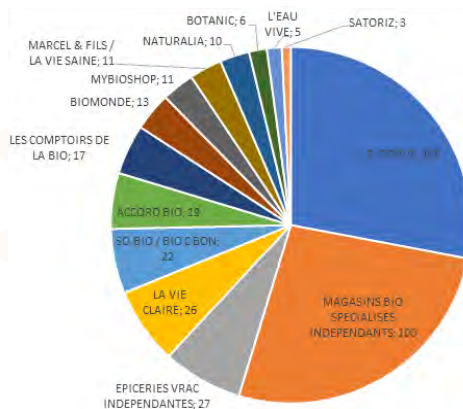
Fin 2022, plus de 1 400 commerces de détail proposaient des produits bio. Parmi eux se trouvent 375 magasins spécialisés bio et épiceries vrac et 790 grandes et moyennes surfaces. En grandes surfaces, la notification bio est nécessaire notamment pour la commercialisation de pain (terminaux de cuissons) et dès qu'une offre en vrac conséquente est proposée. Les principales enseignes de la région, en nombre de magasins, sont Carrefour puis Intermarché, suivis dans une moindre mesure par Système U, Casino puis Leclerc.

En magasins spécialisés, l'enseigne Biocoop reste le leader incontesté, suivi de La Vie Claire, So.bio / Bio c Bon puis les Comptoirs de la Bio. D'autres enseignes sont présentes en région avec une dizaine de magasins. De très nombreux magasins indépendants sont présents sur le territoire, souvent pour de plus petites surfaces. Certains affichent des spécificités tournées vers le local et/ou en proposant une large gamme de produits en vrac. Les départements où on retrouve le plus de magasins bio sont les grandes métropoles, autour de Toulouse en Haute-Garonne et de Montpellier dans l'Hérault. Suivent les zones touristiques méditerranéennes avec le Gard et les Pyrénées-Orientales.



Répartition des notifications des Grandes Surfaces Alimentaires d'Occitanie par réseaux d'enseignes

Source : Agence Bio – ORAB Occitanie ; 2023



Répartition des Magasins Spécialisés Bio d'Occitanie par réseaux d'enseignes

Source : ORAB Occitanie ; 2023





**PANORAMA  
ASSOCIATIONS  
BIO RÉGIONALES**





INTERBIO Nouvelle-Aquitaine est l'association interprofessionnelle bio régionale qui rassemble près de 300 organisations et opérateurs membres, représentant près de 1,805 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.

\*chiffres au 31/05/2023

## ACTIONS DE PROMOTION

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

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

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

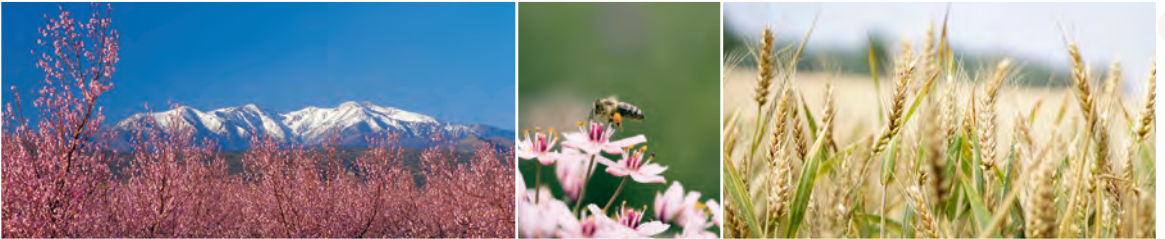
2 avenue Daniel Brisebois  
BP 82256 Auzeville  
31322 Castanet Tolosan Cedex  
Tél. 05 61 75 42 84

## 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](mailto:contact@interbio-occitanie.com) - [www.interbio-occitanie.com](http://www.interbio-occitanie.com)

Facebook : MaVieenBiobyOccitanie / Twitter : @InterbioO



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

L'ambition partagée des professionnels est de consolider la place de l'Occitanie comme 1<sup>ère</sup> région bio de France 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** (Fruits et Légumes, Grandes Cultures, PPAM, Élevage viande et lait, Apiculture et Viticulture) **et 3 commissions transversales** (Distribution, Restauration hors domicile et Communication). 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, DRAAF et Agences de l'eau.

## ÉVÉNEMENTS & 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 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** ont pour objectif de favoriser le référencement local des produits bio régionaux auprès des commerces de proximité.



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



Interbio Occitanie et ses membres fondateurs ont lancé en 2023 la **1<sup>ère</sup> campagne à destination du grand public d'Occitanie** pour faire de la bio régionale, leur nouveau réflexe : « **En Occitanie, faisons passer le #BioRéflexe** ».





# CIRCUITS SPÉCIALISÉS BIO



# BIOCOOP

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

## Chargées de développement local

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, CABSQ, 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.

## 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 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.

Délai de référencement : 6 mois minimum

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 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 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<sup>ème</sup> 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 Vitafrais.

## RÉFÉRENCEMENT

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.







# EAU VIVE

[www.entreprise.eau-vive.com](http://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 49 magasins en 2023. 28 magasins appartiennent en propre à l'Eau Vive et 21 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 : Biopartenaïres.
- Tous les magasins l'eau Vive ont la possibilité de s'approvisionner en direct auprès de producteurs bio locaux.
- Développement du click&collect et du drive bio depuis 2016, sur le site marchand [www.eau-vive.com](http://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.

## RÉFÉRENCIEMENT

- **Un référencement centralisé au national**

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

- **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 GRAP

Contact référencement  
achats@grap.coop

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



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

Créée en novembre 2012, la coopérative comprend aujourd'hui une trentaine d'épicerie. Son siège social est à basé à Lyon.

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

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

## OFFRE

### Les épicerie GRAP proposent :

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

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



## LOGISTIQUE

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

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

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

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

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

## 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 épicerie de GRAP. Ce sont les épicerie 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 27 points de vente situés entre le Grand Sud-Ouest et le Nord de la France et un site marchand [www.leopold.fr](http://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 et 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.

## RÉFÉRENCEMENT

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 proposée 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

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

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

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 m<sup>2</sup> 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) ;
- 3 marques de distributeur : La Sélection des Comptoirs, Mes trésors Bio et Papilles du Monde. Environ 10 à 15 % de l'offre magasin ;
- Environ 25 % de références magasins en local. Les fruits et légumes représentent une part importante de cette

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

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





## LOGISTIQUE

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

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

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

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

## RÉFÉRENCIEMENT

### • 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.

# 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**. Depuis 2013, Naturalia propose un concept de franchise et

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

Naturalia porte des valeurs de responsabilité, transparence, audace et de diversité et s'engage activement dans une démarche RSE depuis plusieurs années, avec comme objectif une « **offre saine et gourmande, qui s'ancre sur le label bio, pour faire du bien aux hommes et à la planète.** ».

Naturalia compte aujourd'hui 248 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.





# SATORIZ

contact@satoriz.fr



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.

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

## OFFRE

### Satoriz propose :

- Une offre composée de 86 % de produits alimentaires en 2022.
- Un développement important du rayon fruits et légumes, notamment illustré par l'intégration du négociant en fruits et légumes Biogarden.
- 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 :**

<https://www.sobio.fr/formulaire-producteurs-locaux>

**Vous êtes une marque Bio :**

<https://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 **75 points de vente**.

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

## OFFRE

**So.bio propose :**

- une gamme de produits composée entre 8 000 à 11 000 références, où le local est privilégié et sourcé par magasin ;
- un espace traditionnel avec charcuterie et fromagerie et boucherie dans certains de nos magasins ;
- une offre fruits et légumes qui privilégie les circuits courts ;
- le pain à la coupe avec du pain frais livré tous les jours ;
- une offre vrac alimentaire et non alimentaire (solide ou liquide) de presque 300 produits au détail ;
- un espace 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 18 ans.

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





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

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

## OFFRE

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

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

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



Graines de Millet

## LOGISTIQUE

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

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

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

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

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

## RÉFÉRENCEMENT

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

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

La consommation vrac étant intimement liée à l'attachement aux produits locaux et bio, Vrac'n Co privilégie les partenariats avec les producteurs et fabricants en direct, dans une démarche progressive de régionalisation de l'offre





100%  
RASPBERRIES  
WIDE CLAMSHELL  
5.49

27003  
STRAWBERRIE  
2 LB CLAMSHELL

4.99

5.79





# 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 :

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



## LOGISTIQUE

**Alterbio dispose d'une importante plateforme logistique (6500 mètres carrés) située en plein cœur de la plateforme 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.

## 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

# AQUIBIO

Responsable Développement  
Maëlle ROOCKX  
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 m<sup>2</sup> dont 800 m<sup>2</sup> 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.



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 m<sup>2</sup>) 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

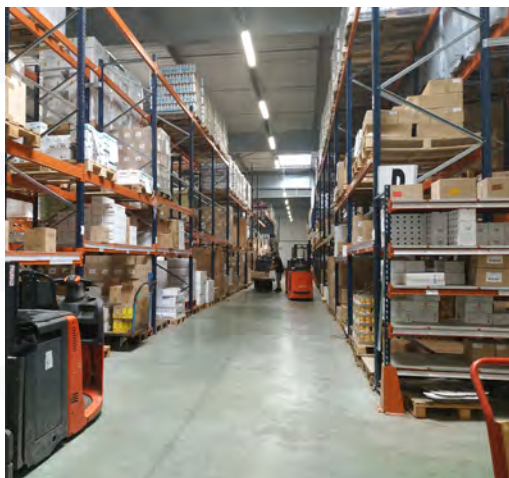
La gamme proposée est déjà très large, mais HALLE BIO D'OCCITANIE maintient une veille constante afin d'offrir le meilleur référencement produit.

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 (ProNatura)

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

### Service achat et offre produits frais, ambiants et surgelés

(Vitafrais) : 03 26 87 86 86  
achat@vitafrais.fr



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

frais bio qui ont du goût et du sens. **Ses sociétés ProNatura et Vitafrais, pionnières sur le marché de la bio sont engagées dans une démarche RSE** et sont labellisées « Bio Entreprise Durable ».

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

## OFFRE

### Organic Alliance propose

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

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

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



## LOGISTIQUE

Organic Alliance s'appuie sur 10 sites en France pour être au plus près de ses fournisseurs et clients :

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



## RÉFÉRENCIEMENT

### Fruits et légumes :

Pour être référencé, il faut prendre contact par téléphone avec le site le plus proche de votre exploitation. Un premier échange permettra d'obtenir des infos sur votre exploitation et permettra d'analyser votre potentiel. En cas d'intérêt 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 surgelé :

Pour être référencé, le fournisseur doit envoyer une présentation de ses produits via la boîte mail [achat@vitafrAIS.fr](mailto: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 prend la main et demande au fournisseur de compléter un document en plus d'une demande d'échantillons.







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

L'humain et la modernité sont au cœur du projet.

**Avec 6000 références au catalogue et une capacité logistique importante**, PRONADIS dispose d'une très large gamme dédiée au circuit bio spécialisé à l'échelle nationale.

## OFFRE

- **Marques dédiées au circuit bio** dont la marque dédiée aux indépendants Elibio ;
- **Une gamme complète en fruits et légumes frais** : 200 références proposées quotidiennement sur l'extranet dédié ;
- **Des produits dédiés au vrac** : plus de 400 références de produits vrac (épicerie sucrée et salée, produits frais, non alimentaires) et de fruits sec et séchés, notamment grâce à un partenariat avec Base Organic Food ;
- **Plus de 5000 références d'épicerie, produits frais et produits non-alimentaires** pour achalander les magasins au quotidien et apporter une réponse à tous les besoins bio des clients.

## LOGISTIQUE

Au total, PRONADIS dispose de 10 000 m<sup>2</sup> d'entrepôts.

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

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

Franco de port personnalisé.



## RÉFÉRENCIEMENT

Même si la gamme proposée par PRONADIS est déjà large, **il est toujours possible de leur proposer de nouveaux produits et être ainsi référencé dans leur catalogue.**

Pour toute proposition de produit, envoyer par mail une présentation de l'entreprise, de ses valeurs et un listing des produits proposés. L'équipe reviendra vers vous dans le cadre des revues de catégories.

## 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 1 400 magasins bio dans toute la France. Avec 8 000 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 270 employés.

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

## OFFRE

### Relais Vert propose :

- les gammes suivantes : fruits et légumes frais, ultra-frais (produits laitiers et viande), 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 ;
- 10 marques propres permettent de distribuer des produits sélectionnés dont Natur'Avenir pour les produits bio 100 % français issus de nos régions.



## LOGISTIQUE

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

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

## RÉFÉRENCEMENT

**Avec 8 000 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, 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](mailto: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, épicerie fines, commerces de quartier, e-commerce, bars et restaurants.

---

## OFFRE

---

### Sublim'Arômes 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), en partie en partenariat avec AppliColis (société de livraison en vélo-cargo) pour un mode de livraison écologique.

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

## RÉFÉRENCEMENT

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

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

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

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









# CIRCUITS GÉNÉRALISTES



# CARREFOUR

- **Référencement national en Marque Nationale ou en MDD France :**  
Swanny Lorfanfant, Responsable Marché Bio et Filières Bio  
swanny\_lorfanfant@carrefour.com & biofrancais@carrefour.com
- **Référencement régional :**  
Jean-Yves Biasini, Directeur Marchandise Régionale Sud-Ouest  
jean\_yves\_biasini@carrefour.com  
Hervé Caltagirone, Directeur Marchandise Régionale Sud-Est  
herve\_caltagirone@carrefour.com



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

En France, sur le circuit GMS, l'enseigne dispose de près de 4000 magasins de proximité, environ 1000 supermarchés et 250 hypermarchés. En complément, Carrefour gère respectivement les réseaux So.bio et Bio c'bon, lui permettant d'accéder au réseau Bio spécialiste avec environ 170 magasins Bio spécialistes début 2022.

Le Groupe Carrefour est leader du Bio en France avec un chiffre d'affaire Bio de plus de 2 Mds € en 2022.

## 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 1 000 produits Marque de Distributeur (MDD) Carrefour Bio, soit la plus large gamme du réseau GMS, dont 140 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).

## RÉFÉRENCIEMENT

**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 (1 à 3 mois) qu'un référencement fournisseur pour la MDD (9 mois).

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

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

Le projet est présenté aux Chefs Produits et Directeurs de Catégorie concernés qui rédigent un appel d'offre et un cahier des charges. Les échantillons des produits, 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.

# Casino

Casino proximités **Casino** hyper-marchés **Casino Géant** Grande

## CASINO

Contact référencement :

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



Casino possède un maillage territorial qui permet de répondre au plus près des besoins des clients, grâce à ses **424 supermarchés Casino**, **61 hypermarchés Géant**, et au réseau de proximité composé de **plus de 6300 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](http://www.casino.fr) et [www.mescoursesdeproximite.com](http://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 » sont des éléments marquants dans les magasins Casino quel que soit le format de magasin.

Côté MDD, l'offre BIO comprend 830 références bio au total dont 500 en alimentaire.

Sur les rayons Frais MDD (Rayon frais et produits frais transformés) ce sont entre 300 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.

Dès 2021, Easydis s'est engagé auprès de FRET21 pour réduire ses émissions de CO2 avec 4 axes d'action : le taux de chargement, la distance parcourue, les moyens de transport et les achats responsables.

Cet engagement a été renouvelé en 2023 avec pour objectif d'atteindre une baisse de 25% des émissions entre 2019 et 2025 (projet d'in-

tégration de nouveaux véhicules électriques, étude des mix énergétiques...).

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  
Z.I. Nord, 36 avenue Louis de Broglie  
87280 LIMOGES

## RÉFÉRENCIEMENT

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

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

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

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

**En termes de mode opératoire :**

- Le fournisseur, producteur contacte le magasin et lui présente son entreprise et ses produits.
- Le magasin étudie la proposition et complète le document disponible sur intranet et l'envoi 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.





## 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

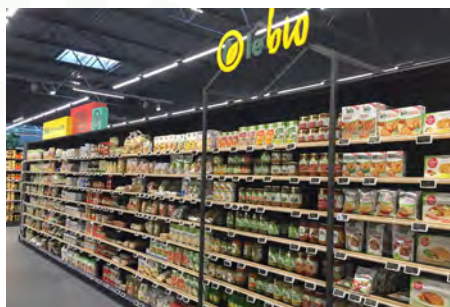
- SOCAMIL, Castelnaudary (11) +33 (0)5 61 07 18 00

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 ».

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.



## INTERMARCHÉ

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

### 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](https://www.intermarche.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.

## RÉFÉRENCIEMENT

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.

**Bon à savoir : Intermarché organise, chaque année, un « Salon Sourcing Bio » sur son siège social.**

L'objectif de ce rendez-vous est de rencontrer des fournisseurs qui ne sont pas encore référencés au national.

Pour y participer, se rapprocher de Séverine Jegou ([severine.jegou@mousquetaires.com](mailto:severine.jegou@mousquetaires.com)).





## SYSTEME U

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



La coopérative regroupe 1 700 magasins U, Hyper U, Super U, U Express et Utile et 73 000 collaborateurs. De l'hypermarché de 10 000 m<sup>2</sup> au magasin de proximité de 400 m<sup>2</sup>, Système U est le 4<sup>ème</sup> acteur de la distribution alimentaire en France. À la tête de chaque magasin se trouve un commerçant indépendant. 173 points de vente

sont localisés en Occitanie et 83 en Nouvelle-Aquitaine. La région « Sud » comprend près de 590 points de vente.

La démarche « Le Meilleur du Local » est une sélection de produits locaux et régionaux qui répondent à un ensemble de critères définis dans une charte. Ils comprennent l'origine de la matière première, le lieu de fabrication et la taille de l'entreprise. 9 terroirs sont en région depuis les produits «Le Meilleur du Sud-Ouest» ou « Le Meilleur des Cévennes» en passant par les produits «Le Meilleur du Limousin» et «Le Meilleur du Pays Catalan».

---

## 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.

## 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.

## RÉFÉRENCIEMENT

Le référencement des produits bio passe par chacun des responsables d'activité organisé par U pour les produits alimentaire et l'activité Frais Métiers. Plusieurs engagements Produits sont appliqués aux produits de Marque U. L'entreprise encourage les fournisseurs à garantir les meilleures pratiques possibles d'exploitation ou d'élevage et notamment :

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

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

Le site présente l'organisation commerciale, ainsi qu'un formulaire de contact dédié. **Pour les PME, le point d'entrée à privilégier reste le local.** La commercialisation peut se faire pour un magasin ou un groupe de magasins. 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, via une rencontre visio a minima. Pour un référencement en local et régional, comptez 6 à 8 semaines. Privilégiez une prise de contact hors période de négociations commerciales.





# E-COMMERCE

# ankor store

## ANKORSTORE

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

Candidature en ligne  
<https://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.

## LOGISTIQUE

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

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

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

environnemental limité.

- Une résolution rapide des éventuels problèmes.

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

Pour la marque :

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

## RÉFÉRENCIEMENT

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

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





# 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 coté de Lille, **les livraisons se font partout en France.**

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

## OFFRE

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



## LOGISTIQUE

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

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

Le minimum d'achat sur le site est de 80 € et le premier palier de franco de port est fixé à 180 € pour toute une catégorie de produits (signalée avec une PLUME sur le site). Les clients connaissent désormais bien le fonctionnement.

Et pour faciliter leur vie et leur permettre de faire des commandes vraiment sur-mesure, Aventure Bio décolise et leur propose ainsi toutes leurs références à l'unité.

## RÉFÉRENCIEMENT

Pour référencer un produit, il faut **dans un premier temps envoyer un mail** à [bonjour@aventure.bio](mailto: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 Référencement - [referencement@greenweez.com](mailto:referencement@greenweez.com)  
Contact B2B - [b2b@greenweez.com](mailto:b2b@greenweez.com)



## Greenweez est la plateforme de la consommation responsable.

Greenweez est le leader de l'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](mailto: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](mailto: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.



**La Fourche**  
épicerie bio en ligne

## LA FOURCHE

Amélie RULQUIN - Directrice de l'offre  
producteur@lafourche.fr



**La Fourche est une épicerie 100 % bio et 100 % en ligne.** 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 200 personnes (siège et entrepôt confondus).

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

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

## OFFRE

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

## LOGISTIQUE

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

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



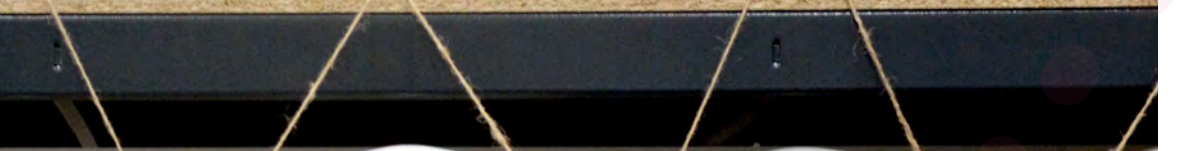
## RÉFÉRENCEMENT



Pour référencer un produit, il faut dans un premier temps envoyer un mail à [producteurs@lafourche.fr](mailto:producteurs@lafourche.fr).

Les échanges se poursuivent ensuite par téléphone ou par mail.

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



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

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

BIO  
LESSIVE

BIO  
SAVON



BIO  
ÉSINFECTANT  
4,50 €/KG  
soit 4,50 €/L

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

MULTI USAGES  
BIO  
MULTI  
USAGE  
3,30 €/KG  
soit 3,39 €/L

SAVON NOIR TRADITION







## | TENDANCES 2023 : DU BIO LOCAL ET ACCESSIBLE !



En 2023, l'attrait pour l'achat de produits locaux se confirme. En parallèle, l'inflation et le contexte économique poussent les consommateurs à regarder de plus en plus leurs dépenses. On assiste alors au développement fort des achats de produits bio sous marques de distributeurs (MDD). Ces **deux tendances de consommation** sont des **pistes de commercialisation potentielles** pour les entreprises régionales.

### 1 - Le local : plus petit dénominateur commun des attentes des consommateurs ?

La crise sanitaire a renforcé l'attrait des Français pour la proximité : volonté massive de **relocalisation**, renforcement de l'appétence pour les **produits alimentaires locaux** et les **circuits courts**, accroissement de la fréquentation des **commerces de proximité** et augmentation de leur popularité auprès des consommateurs.

Dès lors, dans une démarche de conciliation santé, qualité et responsabilité sociale et environnementale, de nombreux Français ont **réorienté une partie de leur consommation alimentaire vers le local**, les circuits courts et le direct producteur. Ainsi 29 % des Français interrogés affirment acheter au moins une fois par mois des produits alimentaires « **direct producteur** », 46 % au sein des **marchés paysans**, 23 % auprès de **plateformes** regroupant des **producteurs locaux**.



Cette valorisation du local concerne également les circuits de distribution classiques au sein desquels les Français sont **de plus en plus attentifs à l'origine des produits alimentaires** consommés. Ainsi, alors que 84 % d'entre eux indiquent faire attention à au moins une mention sur la composition des produits alimentaires lorsqu'ils font leurs achats, avec 48 % de réponses, la mention de l'origine est la plus fréquemment regardée.

## 2 - Les tensions inflationnistes pèsent sur le budget alimentation

Lorsqu'il s'agit de choisir entre le prix et la qualité pour leurs achats alimentaires, près de la moitié des Français indiquent réaliser des **arbitrages en faveur du prix**. Ils sont également 46 % à avoir le sentiment de devoir se restreindre pour des raisons financières sur leurs dépenses alimentaires, dont 14 % qui doivent faire face à d'importantes restrictions.

**La bio pâtit particulièrement de ces contraintes.** Ainsi, 83 % des Français se restreignant sur leur budget alimentaire disent éviter les produits issus de l'agriculture biologique car ils pensent qu'ils coûtent trop cher. 87 % des Français comparent toujours le prix des produits avant d'acheter. 65 % regardent le prix comme premier critère de leurs achats alimentaires. À noter également que 56 % des français qui restreignent leur budget alimentation déclarent manger moins qu'ils ne le souhaiteraient. Et c'est notamment au sein des ménages les plus modestes que les projections de réduction de la consommation de bio sont les plus forts.  
*Source : Baromètre des produits biologiques en France, 2022 – ObSoCo pour l'Agence BIO.*



## LE LOCAL



De nombreuses initiatives de distribution qui jouent sur l'enjeu du "local" voient le jour. Chacun suit sa propre charte qu'il rédige et qu'il s'engage à respecter. Différents types peuvent être distingués :

**Les magasins locavores** : Ces magasins travaillent au maximum des produits locaux, sans intermédiaires et avec une volonté de juste rémunération des producteurs. Par exemple :

- **Le Locavorium à Montpellier** : Composé de 2 magasins à proximité de Montpellier (Saint Jean de Védas et Mauguio), il propose exclusivement des produits d'origine locale (aliments récoltés, élevés, transformés à moins de 150 km). [www.locavorium.org](http://www.locavorium.org)
- **Minjat ! à Toulouse** : Minjat est un magasin en circuit court à Colomiers qui propose des produits d'origine la plus locale possible (95 % des produits proviennent d'Occitanie). [www.minjat.com](http://www.minjat.com)

**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. Liste à jour à retrouver sur Wikipédia.

- **La Cagette** - Montpellier - [www.lacagette-coop.fr](http://www.lacagette-coop.fr)
- **La Chouette Coop** - Toulouse - [www.lachouettecoop.fr](http://www.lachouettecoop.fr)
- **La Coop Singulière** - Sète - [www.coopsinguliere.fr](http://www.coopsinguliere.fr)
- **La Coopé** - Langon - [www.lacoope.fr](http://www.lacoope.fr)

- **Le Baudet** – Poitiers – [www.lebaudet.fr](http://www.lebaudet.fr)
- **Ma Coop** – La Rochelle - [www.ma-coop.fr](http://www.ma-coop.fr)
- **Otsokop** – Bayonne - [www.otsokop.org](http://www.otsokop.org)
- **Supercoop** – Bordeaux - [www.supercoop.fr](http://www.supercoop.fr)

**Les magasins de producteurs** : De très nombreux magasins de producteurs sont repartis sur le territoire. Une liste est disponible : [www.magasin-de-producteurs.fr](http://www.magasin-de-producteurs.fr). 50 sont recensés en Nouvelle-Aquitaine et 55 en Occitanie.

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



**En magasins spécialisés bio et grande distribution** :

En points de vente, les marques régionales sont un outil de différenciation fort qui permettent de mettre en avant leur origine locale.



**La marque « Bio Sud Ouest France »** permet de garantir la traçabilité de l'origine régionale des matières premières brutes et transformées. Accessible à l'ensemble des agriculteurs et entreprises certifiés en agriculture biologique situés en Nouvelle-Aquitaine, la marque est disponible sous deux volets : origine sud-ouest ou origine sud-ouest et équitable. Retrouvez toutes les informations pour devenir porteur de la marque sur le site

[www.biosudouestfrance.com](http://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](http://www.sud-de-france.com)

# ÉLIBIO - ANEB

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



Il y a 4 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 95 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 500 magasins bio indépendants adhérents à l'Aneb.

Les **grossistes partenaires** (Pronadis en Gironde, La Halle Bio d'Occitanie dans l'Hérault et Biodis en Ile-et-Vilaine) **ont l'exclusivité de la distribution des produits Elibio**. 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.
- Le prix, le goût et l'origine des ingrédients sont des critères prédominants.









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 Christian Soler

**Sites internet** : [www.interbionouvelleaquitaine.com](http://www.interbionouvelleaquitaine.com) / [www.interbio-occitanie.com](http://www.interbio-occitanie.com)

**Création** : Laureline Terris / Marine Veyries / Anaïs Pinaud

**Crédits photos** : INTERBIO Nouvelle-Aquitaine, INTERBIO Occitanie, Adobe stock (@jackfrog, @mandritou, @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 par l'imprimerie Castet.



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



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

Avec le soutien de :

