

Édition Juin 2022

# LE GUIDE

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

en Nouvelle-Aquitaine  
& en Occitanie



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

**Directeurs de la publication :** Philippe Leymat et Daniel Gerber

**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, @mandritoiu, @BillionPhotos.com, @NDABCREATIVITY, @shintartanya, @Aleksei Potov, @Image'in, @ValentinValkov, @Daylight Photo, @ffphoto) Fotolia, Pixabay, Aaron Burden, IStock, Épiceries ADN, TheNakedShop-®AlexOrjecovschi, ®LudovicGrenier\_2, OBocal, ®MasayoOgino, Vrac N Roll, Au Grain Près - Mikael Cadiou. Une partie des photos sont également fournies par les entreprises présentes dans ce guide.

Document imprimé sur du papier PEFC™ avec des encres végétales par l'imprimerie Point Trait.

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 deuxième édition a été mise à jour et complétée avec de nouveaux acteurs. 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. La version dématérialisée du guide en ligne sur les sites internet de nos associations interprofessionnelles sera régulièrement mise à jour.

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

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

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

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

Philippe LEYMAT,  
Président d'INTERBIO Nouvelle-Aquitaine

Daniel GERBER  
Président d'INTERBIO Occitanie



**Panorama de la consommation, de la distribution et du marché du bio en Occitanie et en Nouvelle Aquitaine en 2021**

La consommation bio en France

**P.4 - 11**

P.6 -7

La distribution bio

- En Occitanie

- En Nouvelle-Aquitaine

P.8-10

P.8-9

P.10-11

**Les associations interprofessionnelles bio régionales**

INTERBIO Nouvelle-Aquitaine

INTERBIO Occitanie

**P.12-17**

P.14-15

P.16-17

**Les circuits spécialisés bio**

Biocoop

Eau Vive

Les Comptoirs de la Bio

Naturalia

SoBio

Vrac'N Co

**P.18-31**

P.20-21

P.22-23

P.24-25

P.26-27

P.28-29

P.30-31

## **Les grossistes bio**

Alterbio

Aquibio

Halle Bio d'Occitanie

Organic Alliance

Pronadis

Relais Vert

Sublim'Arômes

## **P.32-47**

P.34-35

P.36-37

P.38-39

P.40-41

P.42-43

P.44-45

P.46-47

## **Les circuits généralistes**

Carrefour

Casino

E.Leclerc

Intermarché

Système U

## **P.48-57**

P.50-51

P.52-53

P.54-55

P.56-57

P.58-59

## **Le e-commerce**

La Fourche

Aventure Bio

## **P.60-65**

P.62-63

P.64-65

## **Fiches Tendances marché**

Le vrac

Le local

## **P.66-74**

P.68-71

P.72-74





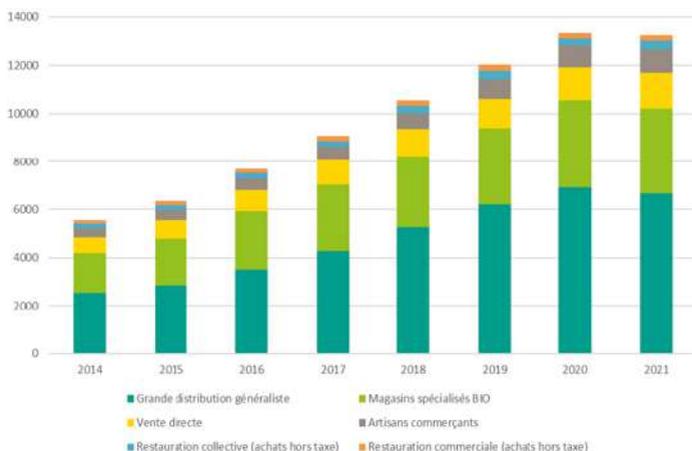
**PANORAMA  
LE MARCHÉ  
DE LA BIO**

# PANORAMA DE LA CONSOMMATION, DE LA DISTRIBUTION ET DU MARCHÉ DU BIO EN OCCITANIE ET EN NOUVELLE AQUITAINE EN 2021



## La consommation bio en France

La crise sanitaire de 2020-2021 a induit des changements majeurs dans la consommation des ménages français. Lors des confinements, ils se sont davantage tournés vers les plats « faits maison » et ont prêté plus attention à leur alimentation, ce qui a été profitable au marché bio. De ce fait, la consommation bio a fortement augmenté en 2020. En 2021, la consommation bio est revenue à un niveau légèrement supérieur à celui de 2019, tout en maintenant la part du bio dans les achats alimentaires des français à 6,63 %.



### Évolution du marché bio en France entre 2014 & 2021.

Source : Agence Bio, 2021

Depuis le début d'année 2022, l'inflation et le conflit en Ukraine ont fortement perturbé les marchés. **La consommation alimentaire générale baisse très fortement, de près de 7 %**

**entre mars 2021 et mars 2022. Le bio n'échappe pas à cette tendance générale.** Le repli des ventes de bio au sein de la grande distribution est particulièrement marqué. Une partie des Français opère des arbitrages, soit vers les produits premiers prix, soit en revenant vers des produits conventionnels. Les grandes surfaces diminuent également le nombre de références en produits bio pour les ramener sur les plus performantes. Les consommateurs retrouvent moins de choix et les MDD bio sont favorisées au détriment des marques nationales.

En magasins spécialisés bio, les consommateurs semblent venir moins fréquemment et achètent moins lors de leur passage en caisse. La fin de l'année 2021 et le début de l'année 2022 sont dégradés, avec des chiffres d'affaires inférieurs à l'année 2019. Dans l'ensemble, **le nombre de magasins bio spécialisés s'est accru en 2021, pour une part de marché globale identique** : chaque magasin a donc perdu en chiffre d'affaires.

Les artisans-commerçants et la vente directe ont maintenu un bon niveau d'activité en 2021, profitant d'une bonne image de produits locaux et de proximité. Pour 2022, les études ne permettent pas encore d'en dire plus sur les conséquences de l'actualité internationale.

Concernant la restauration hors domicile, la mise en application de la loi EGAlim 1 qui impose aux collectivités de s'approvisionner avec au minimum 20 % en produits bio booste ce secteur d'activité qui a été longtemps un des parents pauvres de la consommation bio. **L'accompagnement des collectivités à l'introduction de produits bio et de qualité est aujourd'hui un enjeu majeur.**

	Chiffres d'affaires TTC (M€)			Croissances		PDM
	2019	2020	2021	21/19	21/20	2021
Grandes Surfaces Alimentaires (GSA)	6 198	6 936	6 668	+7,6%	-3,9%	50,26%
Circuit Spécialisé Bio	3 197	3 618	3 552	+11,1%	-1,8%	26,77%
Artisans-Commerçants	778	906	959	+23,3%	+5,8%	7,23%
Vente Directe	1 228	1 371	1 480	+20,5%	+7,9%	11,15%
TOTAL hors RHD	11 400	12 831	12 659	+11,0%	-1,4%	95,41%
Restauration hors domicile	640	505	609	-4,8%	+20,6%	4,59%
dont restauration collective	389	290	377	-3,0%	+30,0%	2,84%
dont restauration commerciale	251	215	232	-7,7%	+7,9%	1,75%
<b>Total</b>	<b>12 040</b>	<b>13 336</b>	<b>13 268</b>	<b>+10,2%</b>	<b>-0,5%</b>	<b>100,00%</b>
Consommation alimentaire	188 849	195 315	190 862	+1,1%	-2,3%	
<b>Part de l'alimentation biologique</b>	<b>6,00%</b>	<b>6,57%</b>	<b>6,63%</b>			

\*INSEE - Consommation des ménages en biens. Volumes aux prix de l'année précédente chaînés - Nouvelle Série basée en 2014 Codes : 01-03, 10-12 de la nomenclature A88-A272 - Produits agricoles, sylvicoles, pêches, produits agroalimentaires HORS TABAC - Données de fév 2022 - cvs cjo

## Le marché bio en France en 2021.

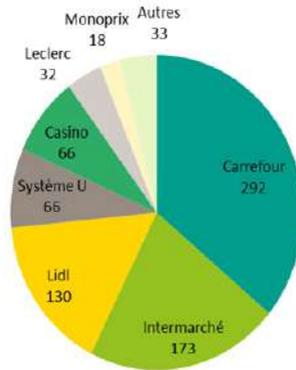
Source : Agence Bio, 2021





## La distribution bio en Occitanie

Fin 2021, 1 382 commerces de détail proposaient des produits bio. Parmi eux se trouvent **259 magasins spécialisés** et **809 grandes et moyennes surfaces**. Le nombre de magasins ayant une notification bio (donc proposant du vrac, un terminal de cuisson de pain et/ou de boucherie-fromagerie bio) en Occitanie a fortement augmenté en GMS par rapport à l'année précédente. Cette dynamique est due principalement à une enseigne qui a développé une gamme de produits de boulangerie bio en magasins. En GMS, les principales enseignes de la région, en nombre de magasins, sont Carrefour suivi d'Intermarché et de Lidl.

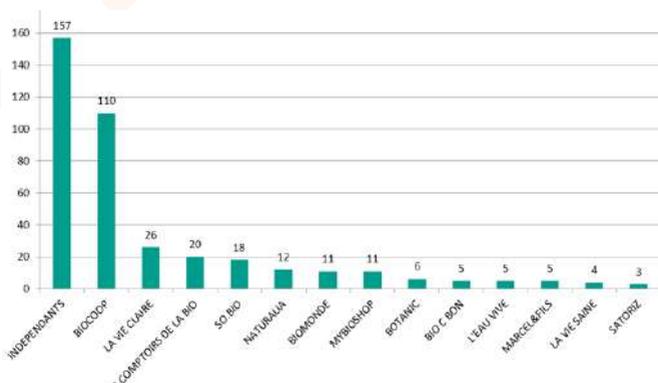


**Répartition des notifications des Grandes Surfaces Alimentaires d'Occitanie par réseaux d'enseignes.**

Source : Agence Bio – ORAB Occitanie ; mars 2022

En magasins spécialisés, **Biocoop reste le leader incontesté**, suivi de La Vie Claire, les Comptoirs de la bio et So.bio. **De très nombreux magasins indépendants sont toujours 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.



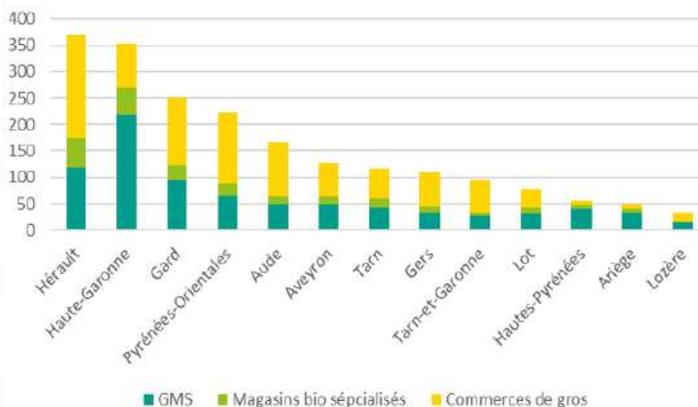


### Répartition des magasins spécialisés bio d'Occitanie par réseaux d'enseignes.

Source : ORAB Occitanie ; juillet 2022

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.

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



### Répartition du nombre et du type de commerces bio par département

Source : Agence Bio – ORAB Occitanie ; mars 2022



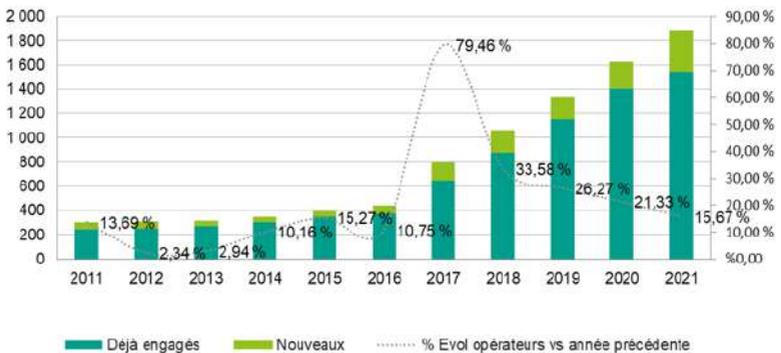
## La distribution bio en Nouvelle-Aquitaine

En 2021, la Nouvelle-Aquitaine accueille un peu plus de **3 500 opérateurs de l'aval**, soit une **augmentation de 12,4 %** par rapport à 2020. En mai 2022, le nombre des opérateurs aval reste stable et le nombre de nouveaux engagés ne dépasse pas pour le moment 2 %.



### Évolution du nombre d'opérateurs aval en Nouvelle-Aquitaine de 2011 à 2021

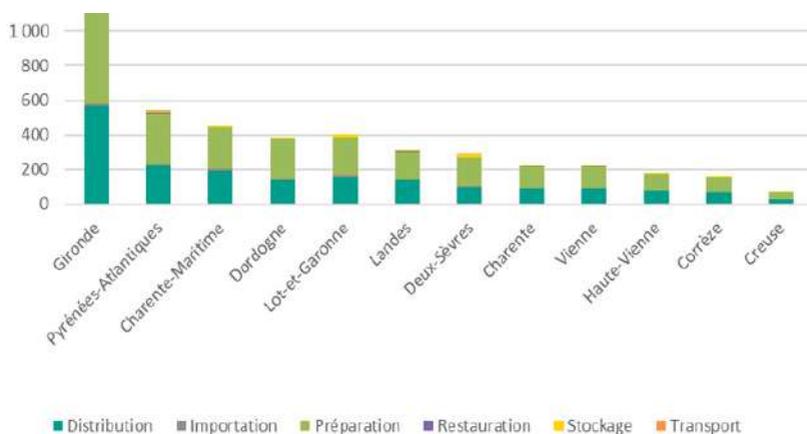
En lien avec la crise sanitaire et l'inflation démarrée en 2021, **la dynamique de certification bio pour la distribution s'essouffle** : les fortes croissances à deux chiffres, de +33,6 % en 2018 à +15,7 % en 2021, seront certainement moins présentes en 2022 et 2023, le temps que le marché se rééquilibre et que la consommation bio se relance.



### Évolution du nombre de distributeurs en Nouvelle-Aquitaine de 2011 à 2021

Parmi ces distributeurs, on dénombre en mai 2022 **environ 640 points de vente de produits bio en Nouvelle-Aquitaine hors grande distribution. Les grandes et moyennes surfaces sont au nombre de 623** : les consommateurs peuvent donc trouver des produits bio à part égale dans des magasins de proximité ou en grandes surfaces.

Les principaux opérateurs de l'aval se répartissent de la façon suivante au sein des départements néo-aquitains :



Nombre et type d'opérateurs aval par département en Nouvelle-Aquitaine en 2021

On remarque une part importante de la distribution, à part presque égale avec la transformation. Comme dans les autres régions françaises, **les grandes métropoles attirent les réseaux de distribution**, là où la densité de consommateurs est plus grande : c'est donc en Gironde, près de Bordeaux, que se trouvent le plus de magasins certifiés bio. A noter aussi que tous les magasins vendant des produits bio ne sont pas toujours notifiés : le nombre réel de points de vente proposant du bio est donc plus élevé.







**PANORAMA  
ASSOCIATIONS  
BIO RÉGIONALES**



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

## 10 commissions spécialisées :

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

## MISSIONS

INTERBIO Nouvelle-Aquitaine a ainsi pour principales missions de :

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

## ACTIONS DE PROMOTION

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

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

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

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



## OUTILS



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



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



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



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



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



# INTERBIO OCCITANIE

## Siège social

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

## Antenne Montpellier

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

[contact@interbio-occitanie.com](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 (3<sup>ème</sup> européenne) et de porter le développement durable de la bio en Occitanie. Interbio Occitanie organise ainsi la concertation entre tous les acteurs de la bio afin de structurer, promouvoir et défendre une bio pour tous.

## MISSIONS

Interbio Occitanie a ainsi pour principales missions de :

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

## ACTIONS FILIÈRES

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

### 7 Commissions filières :

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

### 3 Commissions transversales :

- Distribution
- Restauration hors domicile
- Communication

## ÉVÈNEMENTS & OUTILS

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



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



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



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

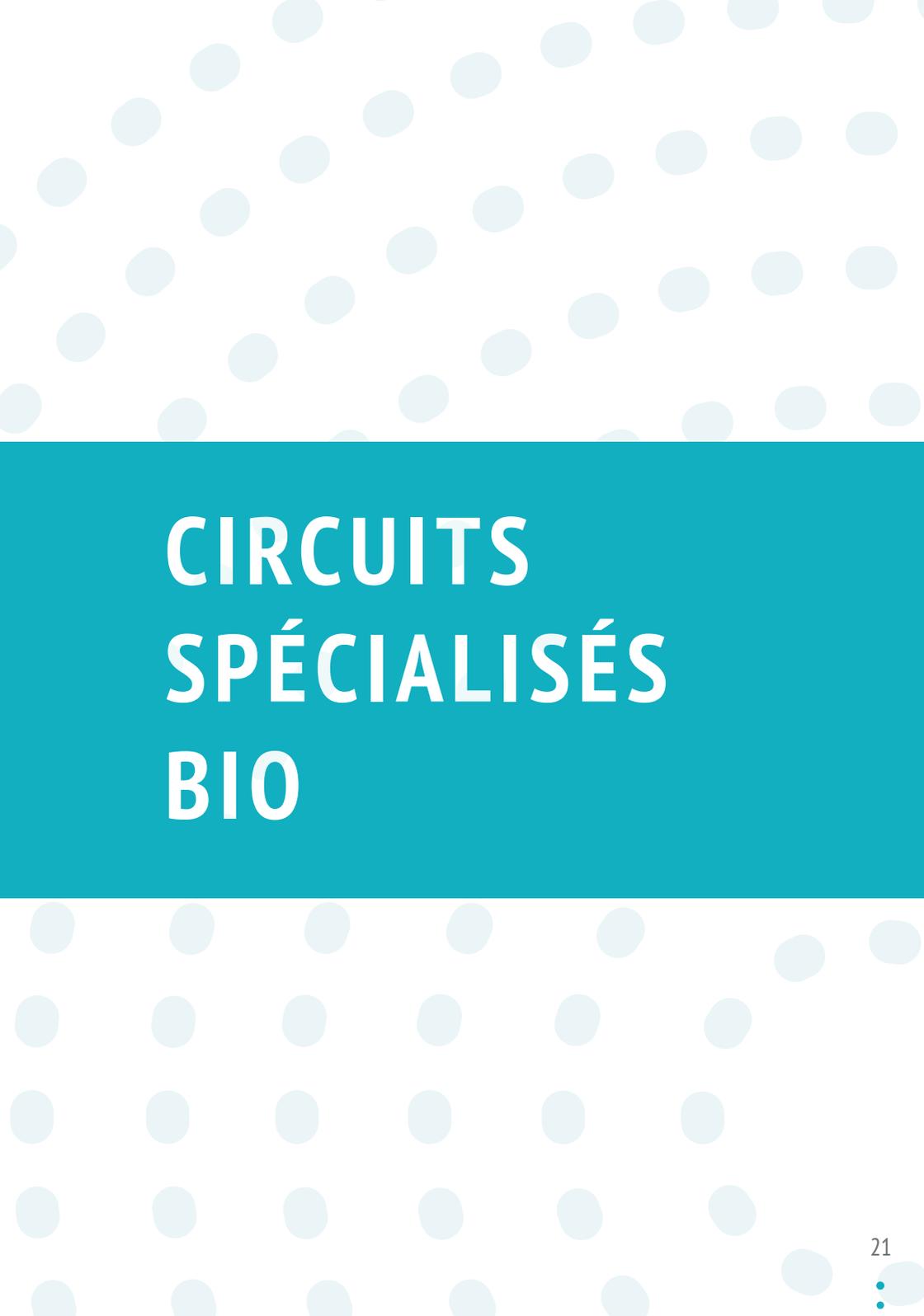


**Le guide des opérateurs bio d'Occitanie**, édité tous les deux ans, a pour objectif de faire découvrir l'offre bio régionale auprès des magasins Bio de la Région et des visiteurs des salons et événements auxquels Interbio Occitanie participe et organise.



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





# CIRCUITS SPÉCIALISÉS BIO



# BIOCOOP

Chargées de mission « Responsable du développement local »

- Sud Ouest :  
Cécile Aguilera – 05 53 88 37 70 - c.aguilera@biocoop.fr
- Sud Est :  
Mathilde Pépin Le Halleur - 04 90 90 35 92  
m.pepinlehalleur@biocoop.fr



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

BIOCOOP porte des valeurs fortes pour un objectif : le développement d'une agriculture biologique cohérente et exigeante dans un esprit d'équité et de coopération. Biocoop se différencie par une gouvernance singulière, coopérative, composée notamment de Producteurs Agricoles et de Dirigeants de Magasins, mais aussi de salariés et d'associations de consommateurs. Fin 2021 , le réseau Biocoop comptait 769 magasins pour 1.6 milliards d'euros de chiffre d'affaires.

## OFFRE

- Des partenariats historiques et équitables avec les groupements de producteurs qui sont sociétaires de BIOCOOP (Uni-vert, Aveyron brebis bio, le Pré Vert, CABS0, Biolait, La Corab, Les fermes de chassagne, Chèvres Bio France). L'offre issue de ces groupements est privilégiée et les produits sont identifiés sous la marque « Biocoop » (anciennement marque « ENSEMBLE »).
- Ouvert à l'offre bio française des agriculteurs bio locaux et des transformateurs bio français.
- Des exigences qualité qui dépassent la réglementation bio : origine des matières premières, commerce équitable, transport, etc.
- Priorité aux approvisionnements locaux et de saison. (moins de 150 km routiers du point de vente).
- Fortement encouragé, l'approvisionnement local est une solution intéressante pour commercialiser en région. (NB : le produit devra répondre au CDC Biocoop cité ci-dessus).

## LOGISTIQUE

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

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

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

## RÉFÉRENCEMENT

### Un référencement centralisé au national

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

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

1. Envoi du dossier de candidature
2. Constitution et finalisation du dossier accompagné par Biocoop
3. Sur la base des avis de la Direction Filières et Produits et Direction Commerce et Marketing, le chef de marché décide d'approfondir ou non le dossier.
4. Passage en commission « stratégie secteur » selon les familles de produit.
5. Préparation et finalisation des éléments nécessaires à la mise en marché (commerce, logistique, administratif). Décision finale du référencement par l'acheteur.

6. Lancement Produit au catalogue selon thématique et saisonnalité

Délai de référencement : 6 mois minimum

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

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

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

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



# EAU VIVE

Champs et Bruyères  
Route Napoléon  
38320 BRIÉ ET ANNONNES  
[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 60 magasins en 2022. 31 magasins appartiennent en propre à l'Eau Vive et 29 magasins sont franchisés.

En 2021, le réseau l'Eau vive (siège + plateforme + magasins en propre + franchisés) a réalisé un chiffre d'affaires de 121 Millions d'€ et emploie 450 personnes.

L'Eau Vive compte 4 magasins en Occitanie et 11 magasins en Nouvelle-Aquitaine.

## OFFRE

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

## LOGISTIQUE

L'Eau Vive possède une plateforme centrale de 3000 m<sup>2</sup> à St Quentin-Fallavier (38), aux portes de Lyon.

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

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



## RÉFÉRENCIEMENT

- **Un référencement centralisé au national**

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

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

Pour se faire référencer vous pouvez remplir le formulaire en ligne dédié aux fournisseurs <https://entreprise.eau-vive.com/nous-contacter/formulaire-fournisseur-prestataire/> ou prendre contact avec les acheteurs de l'enseigne pour leur proposer vos produits à l'adresse suivante : centralebio@eau-vive.fr.

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

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



# LES COMPTOIRS DE LA BIO

- Bertrand Edl - Directeur de l'offre et des achats  
bertrand.edl@lescomptoirsdelabio.fr
- Philippe Dupont - Responsable des achats plateforme  
philippe.dupont@lescomptoirsdelabio.fr



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

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

Né en 2012 de l'idée que la mutualisation permet

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

Les magasins adhérents commercialisent sur des surfaces de 300 à 1000 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.**

**Nouveauté 2020, un site internet de services connectés (livraison à domicile ou click & collect).**

## OFFRE

**Les comptoirs de la Bio proposent :**

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

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

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



## LOGISTIQUE

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

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

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

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

## RÉFÉRENCIEMENT

Il y a deux niveaux de référencement :

- **Référencements magasins :**

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

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

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

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

Pour être référencé, la démarche débute avec un

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

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

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

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



# NATURALIA

14-16 Rue Marc Bloch  
92110 CLICHY LA GARENNE

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

• **Nassima Hocini** - Responsable régional  
[nhocini@naturalia.fr](mailto:nhocini@naturalia.fr)



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

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

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

Naturalia compte aujourd'hui plus de 250 magasins dans toutes la France, dont une dizaine en Nouvelle-Aquitaine et en Occitanie. D'autre ouvertures sont à prévoir en 2022.

## OFFRE

### Naturalia propose :

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

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



## LOGISTIQUE

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

Les plateformes peuvent gérer deux types de flux :

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

Les magasins peuvent également être approvisionnés en direct.

## RÉFÉRENCEMENT

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

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

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





# SOBIO

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

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

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



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

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

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

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

## OFFRE

### So.bio propose :

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

## LOGISTIQUE

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

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

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

## 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'achat dédié aux épiceries indépendantes. Il regroupe 200 magasins adhérents partout en France, tous indépendants. **Les conditions pour faire partie du réseau sont de proposer une majorité de produits en vrac et bio, avec une offre en fruits et légumes et produits frais.**

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

## OFFRE

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

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



City Vrac à Versailles

## 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.







# GROSSISTES BIO



# ALTERBIO

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



**Basé à Perpignan, Alterbio est un 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 (Occitanie et Espagne) à travers des partenariats solides.** Alterbio distribue ses

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

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

Alterbio emploie 80 personnes et réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ 45 M€.

## OFFRE

### Alterbio propose :

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

## 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.

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

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

## RÉFÉRENCEMENT

**Spécialiste historique des fruits et légumes frais, Alterbio se diversifie depuis 10 ans** grâce à une gamme de produits d'épicerie biologiques originaux et encore peu connus sur le marché français. Alterbio souhaite distribuer de nouveaux produits bio authentiques et bons, fabriqués par des producteurs ou des fabricants à taille humaine (TPE, PME) majoritairement bio ou 100 % bio. Alterbio a des fortes exigences en matière de traçabilité et de contrôle qualité.

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

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

Pour la gamme épicerie, le référencement se fait au fil de l'eau, en contactant le responsable du Pôle Épicerie (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

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

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



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

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

## OFFRE

### Aquibio propose :

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

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



## LOGISTIQUE

- Le siège social ainsi que la plateforme logistique d'Aquibio se trouve à Villeneuve sur Lot (47). Idéalement situé sur l'axe routier entre Bordeaux et Toulouse, Aquibio livre la France entière via différents transporteurs externes.
- Un entrepôt de 2 000m<sup>2</sup> dont 800m<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.

## RÉFÉRENCEMENT

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

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

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

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

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

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



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

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

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

Sur l'année 2020, HALLE BIO D'OCCITANIE (anciennement Bio Cash Distribution) a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 25 Millions d'€.

## OFFRE

### HALLE BIO D'OCCITANIE propose

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

## LOGISTIQUE

Le siège de HALLE BIO D'OCCITANIE et sa principale plateforme de stockage et d'expédition (5000m<sup>2</sup>) sont à **Vendargues** (proche de Montpellier).

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

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

## RÉFÉRENCIEMENT

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

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

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

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

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



**ORGANIC  
ALLIANCE**



# ORGANIC ALLIANCE

754 Avenue Pierre Grand 84300 CAVAILLON

## Service achat et offre fruits et légumes (ProNatura)

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

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



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

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

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

## OFFRE

### Organic Alliance propose

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

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

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

## LOGISTIQUE

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

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



## RÉFÉRENCIEMENT

### Fruits et légumes :

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

### Frais, ambiant et surgelé :

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



• **Responsable Fruits et Légumes :**

Camille Olive - camille@pronadis-bio.com

• **Responsable Achats (toutes les autres familles de produits) :**

Anne-Sophie Frayssinet - anne-sophie.frayssinet@pronadis-bio.com



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

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

**Avec 8000 références au catalogue et une**

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

Sur l'année 2021, PRONADIS a réalisé un chiffre d'affaires de 92 millions d'euros.

## OFFRE

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

## LOGISTIQUE

Au total, PRONADIS dispose de 12 000m<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.** Des commissions de référencement se tiennent régulièrement. **Les produits doivent être français et d'origine la plus locale possible, avec une marque uniquement distribuée dans le réseau spécialisé bio.** Pour toute proposition de produit, envoyer par mail une présentation de l'entreprise, un listing des produits proposés accompagné de leurs certificats ainsi que les circuits de distribution ciblés.

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



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

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

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

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

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

## OFFRE

### Relais Vert propose :

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

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



## LOGISTIQUE

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

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

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

## RÉFÉRENCIEMENT

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

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

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

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

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





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

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

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

En 2021, Sublim'Arômes a réalisé un chiffre d'affaires de 550 000 € et embauche désormais 3 personnes.

## OFFRE

### Sublim'Âromes propose :

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

## LOGISTIQUE

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

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

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

## RÉFÉRENCEMENT

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

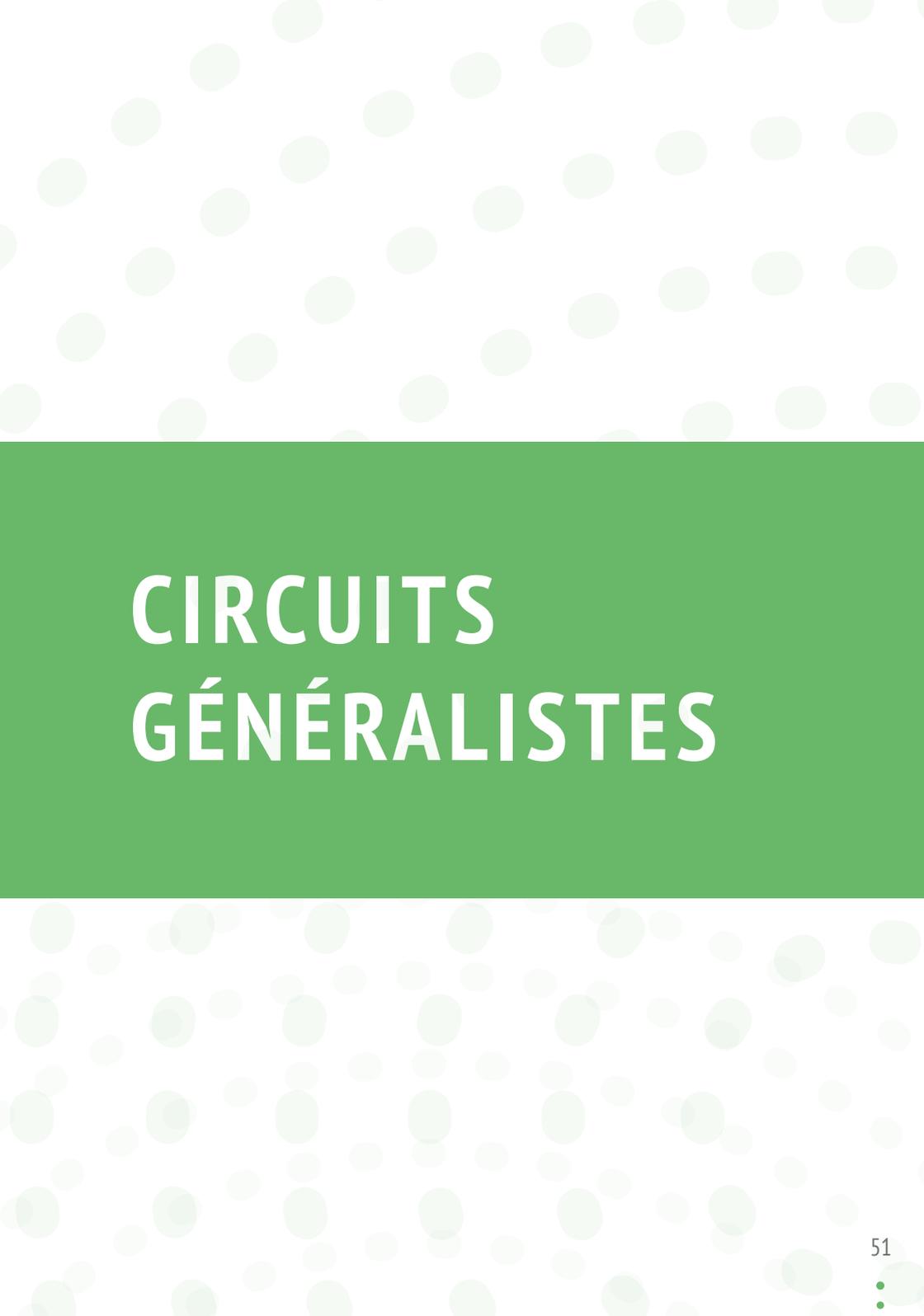
Axel Gibert vous proposera de prendre un RDV pour se rencontrer et présenter le produit, et le déguster.

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

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







# CIRCUITS GÉNÉRALISTES



# CARREFOUR

- **Référencement régional :**

Marc Helm, Directeur Marchandise Régionale Sud-Ouest  
marc\_helm@carrefour.com

Hervé Caltagirone, Directeur Marchandise Régionale Sud-Est  
herve\_caltagirone@carrefour.com

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

Swanny Lorfanfant, Responsable Marché Bio et Filières Bio  
swanny\_lorfanfant@carrefour.com



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

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

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

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

## OFFRE

### Carrefour propose :

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

## LOGISTIQUE

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

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

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

## RÉFÉRENCEMENT

**Pour les produits bio de marques nationales, on distingue :**

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

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

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

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

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

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

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



Casino  
proximités

Géant  
Casino

# CASINO

Contact référencement :

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



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

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

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

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

**Les clients ont accès à une large palette de services** de click and collect et de livraison à domicile avec [www.casino.fr](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 » se développe fortement dans les magasins Casino quel que soit le format de magasin.

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

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

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



## LOGISTIQUE

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

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

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

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

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

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

## RÉFÉRENCIEMENT

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

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

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

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

### En termes de mode opératoire :

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



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

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

## OFFRE

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

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

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



## LOGISTIQUE

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

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

## RÉFÉRENCIEMENT

Il existe trois niveaux de référencement :

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

Les modalités de référencement régional sont propres à chaque centrale.

- **Référencement national : GALEC**

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

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

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





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

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

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

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

## OFFRE

L'ambition d'Intermarché est de démocratiser la consommation de produits bio en offrant une large gamme de produits biologiques adaptés aux attentes des différents profils de clients, toujours au juste prix. **L'enseigne propose près de 4 700 références bio dont 900 produits à marques propres et près de 200 fabriqués dans ses propres usines.**

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

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

## LOGISTIQUE

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

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

## RÉFÉRENCIEMENT

Il existe trois niveaux de référencement :

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

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

Contact : Séverine Jegou, Responsable du Développement du Marché Bio  
[severine.jegou@mousquetaires.com](mailto:severine.jegou@mousquetaires.com)





## SYSTEME U

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



La coopérative regroupe 1 600 magasins U, Hyper U, Super U, U Express et Utile et 73 000 collaborateurs. De l'hypermarché de 10 000 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. A la tête de chaque magasin se trouve un commerçant indépendant. 160 points de

vente sont localisés en Occitanie et 56 en Nouvelle-Aquitaine. La région « Sud » comprend près de 570 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 «U du Sud-Ouest» ou «U des Cévennes» en passant par les produits «U du Limousin» et «U de Pays Catalan».

## OFFRE

L'enseigne propose une large gamme de produits alimentaires et non alimentaires. Le chiffre d'affaires bio a augmenté de 24,6 % entre 2019 et 2021. La part du Bio est passée de 4,7 % en 2017 à 6,5 % en 2020.

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

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

## LOGISTIQUE

Deux types d'entrepôts sont repartis sur le territoire :

- **Les entrepôts «Produits Ambiants»** concernent les activités Epicerie, Liquide, Droguerie, Parfumerie, Hygiène, Bazar.
- **Les entrepôts «Produits Frais»** concernent les activités Produits Frais libre-service, Produits Frais à la coupe, Boulangerie, Pâtisserie et Viennoiserie industrielles, Fruits et Légumes, Boucherie, Produits de la Mer et Fleurs & Plantes.

L'entrepôt principal de la région Sud est à Vendargues (Hérault). Il regroupe spécifiquement les produits alimentaires ambiants à rotation lente et les produits surgelés pour la région. Deux autres entrepôts « ambiants » sont situés à Clermont-l'Hérault (Hérault) et Langon (Gironde). Un entrepôt « frais » est à Agen (Lot-et-Garonne).

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

## RÉFÉRENCEMENT

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

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

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

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

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



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

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

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

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

## OFFRE

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

## LOGISTIQUE

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

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



## RÉFÉRENCIEMENT



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



# AVENTURE BIO

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

Mail contact : [bonjour@aventure.bio](mailto:bonjour@aventure.bio)

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



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

**L'offre est réservée aux professionnels.**

Le siège de l'entreprise est à Annecy, l'entrepôt est à Lille, **les livraisons se font partout en France**

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

## OFFRE

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

## LOGISTIQUE

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

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

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

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

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

## RÉFÉRENCEMENT

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

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

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



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

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

BIO

BIO

BIO  
LESSIVE  
DOUCEUR

LESSIVE



BIO  
INFECTANT  
4,50 €/KG  
4,50 €/L

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

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

BIO  
SAVON NOIR  
TRADITION

BIO

DEGRAISSANT  
CUISINE

BIO

BIO



# FICHES TENDANCES MARCHÉ

# | LE VRAC



## 1 - Le Vrac : un marché émergent en croissance

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

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

### Le marché se partage entre :

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



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

(Source réseau vrac : [https://reseauvrac.org/IMG/pdf/200904\\_synthese\\_vf-compressé\\_.pdf](https://reseauvrac.org/IMG/pdf/200904_synthese_vf-compressé_.pdf))

## 2 - La vente en vrac c'est quoi ?

(Définition L120-1 du Code de la consommation)

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

## 3 - Offre / produits demandés

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

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



## 4 - Réglementation

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

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

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

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

### Les contraintes réglementaires concernant les denrées alimentaires

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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



## | LE LOCAL



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

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

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

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

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



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

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

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

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

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



### Locavorium - Montpellier :

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

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

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

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

Cette charte est construite autour des trois principes suivants :

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

[www.locavorium.org](http://www.locavorium.org)

## Les supermarchés coopératifs :

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

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

## Les magasins de producteurs :

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



## Les marques régionales :



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

[www.biosudouestfrance.com](http://www.biosudouestfrance.com)

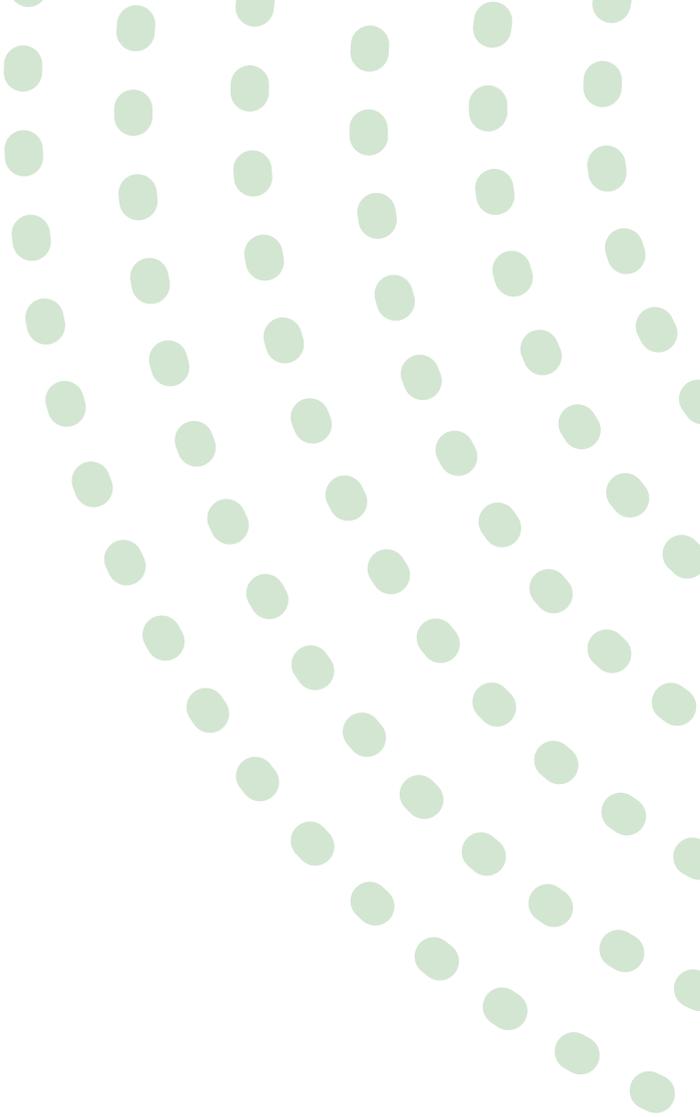


« Sud de France Bio – le Bio d'Occitanie » appartient à la Région Occitanie et a vocation à être utilisée par les agriculteurs et les entreprises bio pour valoriser les produits bio régionaux sur différents circuits de distribution.

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

# NOTES

# NOTES





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

Avec le soutien de :

