

Acteurs historiques du développement de l'AB

Les magasins spécialisés travaillent depuis une trentaine d'années à la promotion de l'agriculture biologique. Ils disposent notamment de **filières d'approvisionnement structurées** et en partie locales. On peut distinguer les magasins indépendants des enseignes en réseaux, qui mutualisent des services : plateformes d'achats, communication, etc. Compte tenu de leur dynamique actuelle, ils représentent un **débouché non négligeable**.

Le département de l'Ain compte :

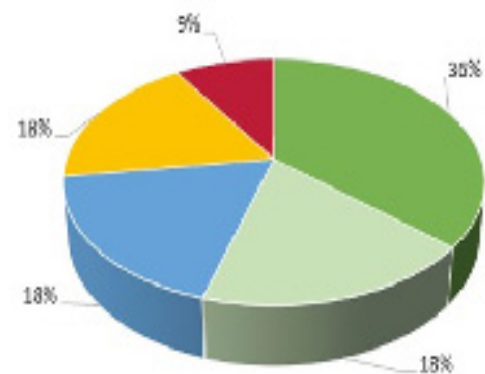
- 17 magasins spécialisés,
- 70 % appartenant à des réseaux nationaux.
- 1 boulangerie/épicerie

ZOOM SUR... L'APPROVISIONNEMENT DES MAGASINS SPÉCIALISÉS DE L'AIN

Une enquête a été menée par l'ADABio en 2015 auprès de l'ensemble des magasins spécialisés du département. Huit ont répondu sur les 17 enquêtés.

Premier constat, la notion de «local» varie selon les magasins :
63% considèrent le périmètre de la région comme «local»,
12% la délimitent la notion de «local» au département et
25% considèrent les produits venant de moins de 150km comme locaux.

La part du chiffre d'affaire (C.A) réalisé grâce aux produits locaux varie d'un magasin à l'autre. De façon générale, il est plus élevé sur le département de l'Ain que sur le reste du territoire national.



% du CA en local	Nb
Moins de 10%	3
De 10 à 25%	4
De 25 à 50%	1



ADABio
ZA des papeteries
38 140
04 74 30 69 92
contact@adabio.com

BIOCONVERGENCE

Rovaltain TGV - 1 rue Marc Seguin
BP11105 Alixan
26 958 Valence Cedex 9
04 75 25 97 00
contact@bioconvergence.org



Pour aller plus loin :**+ d'information :**

antoine.berry@adabio.com 04 74 30 63 10

lucie.mestrallet@bioconvergence.org 04 75 25 97 01

Des informations:Le forum de l'ADABio: rubriques «[commercialisation](#)»Consulter «[Les chiffres de la Bio en Rhône-Alpes](#)»Et les métiers de la Bio «[Magasins bio](#)» sur [www.bioconvergence.org](#)**Des débouchés en Magasins****Spécialisés**

L'ADABio en partenariat avec Bioconvergence peut vous aider à créer des débouchés au sein des magasins spécialisés.

Contact ADABIO

Antoine BERRY

antoine.berry@adabio.com

04.74.30.63.10 - 06 26 54 38 40.

Contact Bioconvergence

Lucie MESTRALLET

lucie.mestrallet@bioconvergence.org

04 75 25 97 01

LES MAGASINS BIO DE L'AIN

Nom	CP	Ville	Téléphone
LA VIE CLAIRE	01 500	AMBERIEU EN BUGEY	04 74 34 09 56
BIOCOOP Le Vert de Terre	01 500	AMBERIEU EN BUGEY	04 74 34 63 51
Côté rue Côté jardin	01 400	CHATILLON SUR CHALARONNE	04 74 23 41 89
Naturaliment	01 200	BELLEGARDE SUR VALSERINE	04 50 56 02 19
LA VIE CLAIRE	01 300	BELLEY	04 79 81 73 57
LA VIE CLAIRE	01 700	BEYNOST	04 72 25 49 76
BIOCOOP MAG'BIO	01 000	BOURG EN BRESSE	04 74 22 10 73
BIOMONDE - BIOPHARE	01 000	BOURG EN BRESSE	04 74 23 22 66
CROC'NATURE	01 000	BOURG EN BRESSE	04 74 22 32 19
Aux Produits Naturels	01 000	BOURG EN BRESSE	04 74 22 17 08
SATORIZ	01 210	FERNEY VOLTAIRE	04 50 40 78 62
SATORIZ	01 710	THOIRY	04 50 99 14 94
LA VIE CLAIRE (AU PANIER BIO)	01 100	OYONNAX	04 74 73 77 63
Le Comptoir des Quais	01 120	MONTLUEL	04 72 88 35 89
BOTANIC	01 630	SAINT GENIS POUILLY	04 50 28 29 00
Natura Vie	01 190	PONT-DE-VAUX	03 85 34 97 76
Le Pain de Valromey (Boulangerie épicerie bio)	01 260	CHAMPAGNE EN VALROMEY	04 79 87 52 75

Note : Certains magasins proposent des produits diététiques, éco-responsables dont des produits biologiques locaux. Il existe également des restaurants, non certifiés, qui s'approvisionnent via des producteurs biologiques locaux.

LES CLÉS DE RÉUSSITE POUR UNE INTRODUCTION DURABLE DE PRODUITS BIO LOCAUX EN MAGASINS SPÉCIALISÉS BIO**CÔTÉ MAGASIN**

- 🍃 **Être volontariste** : l'engagement de l'équipe est indispensable et la formation du personnel peut être nécessaire.
- 🍃 **Être proche du milieu agricole** : connaître les contraintes et les réalités des producteurs pour mieux vendre leurs produits.
- 🍃 **Avoir le goût des contacts** : « un produit = un producteur ».
- 🍃 **Être capable d'annoncer des volumes d'achat** potentiels aux producteurs.
- 🍃 **Adopter un modèle économique différent** pour les produits locaux vendus dans le magasin (prix d'achat et marges), les traiter comme des produits spécifiques.
- 🍃 **Être capable de définir le local**, pour pouvoir bien communiquer auprès du consommateur.
- 🍃 **Communiquer sur le local**, associer le produit à un producteur du territoire.

CÔTÉ PRODUCTEUR

- 🍃 **Être Régulier dans l'approvisionnement** : bien souvent hebdomadaire.
- 🍃 **Adapter le prix** : les producteurs proposent souvent des prix proches de la vente directe. Or les prix d'achat des MS sont situés entre le tarif demi-gros et le tarif vente directe, en fonction des volumes.
- 🍃 **Adapter la logistique et la livraison aux besoins des MS**: La livraison doit être fixée sur un jour de la semaine (voire deux jours pour les légumes) à des horaires bien précis.
- 🍃 **Être capable d'annoncer des volumes de production** potentiels aux magasins.
- 🍃 **Les conditionnements des produits parfois non adaptés à la vente en magasin** : Conditionnement demandé en colis pour les légumes, en boîtes fermées pour les laitages...

Pour pérenniser le lien, il est conseillé de procéder à un conventionnement entre producteur et magasin. Cela permet de s'engager sur des volumes, des prix et une durée. Ce conventionnement peut être collectif ou individuel.

Avec le soutien de: