

naturé0

Le supermarché Bio



COMMUNIQUÉ DE PRESSE
Février 2017

L'enseigne naturé0 réalise une belle année 2016

L'enseigne familiale qui fête cette année ses 10 ans,
termine l'année 2016 en **BIO** té avec un bilan record !

Le marché toujours plus florissant de la BIO a permis à naturé0 d'atteindre en 2016, un chiffre d'affaires de 92 millions d'euros, soit 42% de progression par rapport à l'année précédente.

Si on parlait chiffres ?

92

millions d'€ de CA

42%

de progression

490

Collaborateurs

11

ouvertures

naturé0 en actions et en passions

En 2016, l'enseigne a su innover dans ses magasins et s'est également engagée auprès d'acteurs passionnés pour partager ensemble les valeurs de la BIO.

→ En magasin – La BIO en pratique

Les ateliers culinaires
à Mondeville



L'Instant Bio, le guide consommateur
et ses précieux conseils



Le chef Victor et ses délicieuses recettes
à retrouver dans l'instant bio et au Naturé0 d'Olivet



→ L'enseigne – l'engagement BIO

naturéO et ses équipes soutiennent et accompagnent différents projets, une belle manière de concrétiser son engagement dans la BIO.

Soutien aux Fermes d'Avenir
de Maxime de Rostolan



Créée fin 2013, l'association Fermes d'Avenir, porte un projet sociétal ambitieux pour promouvoir un nouveau modèle d'agriculture, basé sur les principes de l'agroécologie et en phase avec le contexte socio-économique actuel.

Soutien à la manifestation
« Notre terre » à Rambouillet



La journée Notre Terre est consacrée à la sensibilisation du grand public à un ensemble de questions communes aux agriculteurs maliens et français.

Soutien au film Zéro phyto 100% bio
de Guillaume Bodin



Ce film a pour but de recenser, encourager et valoriser au niveau national l'effort de nombreuses collectivités, à réduire ou éliminer l'usage des pesticides et/ou à promouvoir l'agriculture bio.

Participation et soutien au Prix des femmes
du Salon Marjolaine



Depuis 2013, le « prix de la femme Marjolaine » récompense les femmes menant des actions en France ou à l'étranger en faveur d'une agriculture et d'une alimentation écologiques et solidaires, qu'elles soient sous forme associative, entrepreneuriale, philanthropique ou coopérative.

2017, une année qui se fête

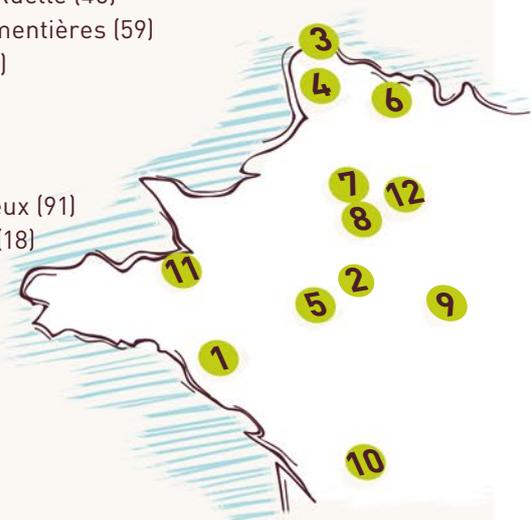
En 2017 naturéO célèbre son anniversaire. L'enseigne créée il y a 10 ans se montre toujours plus ambitieuse et prévoit de belles surprises pour son anniversaire : multiples ouvertures, nombreuses embauches et de très beaux projets.



→ naturéO se multiplie partout en France...

Après s'être bien développé en région parisienne, naturéO part s'installer partout en France. Le spécialiste de la BIO annonce pour 2017, une vingtaine d'ouvertures, de quoi conquérir de nouveaux clients et satisfaire les passionnés de la bio !

1. La chapelle sur erdre (44)
2. Saint Jean de la Ruelle (45)
3. La chapelle d'armentières (59)
4. Longuenesse (62)
5. Tours Nord (37)
6. Liévin (62)
7. Pierrelaye (95)
8. Saulx les chartreux (91)
9. Saint Doulchard (18)
10. Bergerac (24)
11. Pleurtuit (35)
12. Servon (77)



→ ... Et créé de nombreux emplois

Avec ses nombreuses ouvertures, naturéO est aujourd'hui une enseigne qui crée de l'emploi. Pour chaque nouveau magasin, l'enseigne embauche en moyenne 12 personnes dont des directeurs, des responsables frais, des bouchers, des conseillers...

Fort de sa croissance, naturéO recrute également de nombreuses personnes au siège social se situant à Dourdan (91), au sud de Paris.

Plus de 250 emplois sont à pourvoir en 2017, une réussite pour cette entreprise qui reste avant tout familiale.

Adressez votre candidature sur : recrutement@natureo-bio.fr

naturéO en quelques mots :

Créée en 2007, naturéO propose à ses clients de faire toutes leurs courses BIO sous le même toit dans un environnement convivial et chaleureux.

Véritable spécialiste des produits frais traditionnels, dont la Boucherie 100% BIO et 100% Française (dans les magasins de 450 m² et plus), l'enseigne offre également une très large gamme de produits sains et de qualité, sélectionnés par des passionnés.

Chacun des points de vente de l'enseigne développe localement ses spécificités pour être au plus près des besoins de ses clients ainsi que de sa zone géographique (fournisseurs locaux, produits spécifiques, etc...).