



# Hall in Bio x STEF

Soutenir les nouveaux modèles de start-ups dans leur développement

## Contexte



Arthur Lemaire et Alban Cherrier,  
Co-fondateurs de Hall in Bio

La production de fruits et légumes est confrontée à des pertes de 15 à 20%, principalement dues au manque de débouchés. Les producteurs manquent de moyens techniques et financiers pour se faire connaître des acheteurs et perdent donc des opportunités de commerce.

Pour lutter contre ce phénomène, Arthur & Alban, deux cousins fils de producteurs, ont créé Hall in Bio en 2020. Cette start-up, spécialisée dans les fruits et légumes bio de saison, **met en relation les producteurs et leurs clients** (semi-grossistes, supermarchés, réseaux de primeurs, FoodTech, industriels etc.) à travers une **plateforme d'achat en ligne**.

**Création :** Octobre 2020  
**Effectif :** 6 collaborateurs  
**Adresse :** Village by CA à  
Châteaudun (28)

## Challenge



Pour les acheteurs, Hall in Bio assure une stabilité dans l'approvisionnement, en travaillant avec **une cinquantaine de producteurs, issus de différents bassins de production en France**. Ce maillage territorial permet d'éviter tout problème de rupture de stock en cas d'intempéries (gel, pluie, etc.), mais implique une bonne coordination de l'approvisionnement.

En tant que médiateur entre producteurs et clients, Hall in Bio s'engage à sélectionner des partenaires assurant un **service sérieux, fiable, et régulier**, tant au niveau du transport qu'au niveau de l'achat, notamment pour garantir la rémunération des producteurs. Les acheteurs de Hall in Bio se trouvant principalement en île de France, Arthur et Alban cherchaient **un partenaire capable de centraliser tous les arrivages des producteurs et de livrer quotidiennement la région parisienne**, avec une expertise spécifique aux **produits sensibles** aux variations de température et aux chocs.



## La collaboration avec STEF

« Le point le plus important c'est la confiance que STEF a eu envers notre petit projet. »

« Ce qui nous a convaincu, c'est l'humain et la réactivité. On a le sentiment d'un vrai partenariat. »

La collaboration a démarré suite aux conseils d'un client de Hall in Bio, leur suggérant de travailler avec STEF. Les équipes locales de STEF Transport Rungis ont tout de suite soutenu le projet et leur support a permis à la start-up de développer son activité.

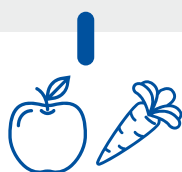
# Hall in Bio x STEF

Des équipes engagées au quotidien pour rapprocher producteurs et consommateurs

## Le système mis en place

Les producteurs mettent en ligne leurs produits puis, une fois vendus, les expédient via leur moyen habituel au site **STEF Transport Rungis** qui prend en charge la **livraison en Île-de-France**. Quand un producteur n'a pas de prestataire prédéfini, Hall in Bio fait également appel aux services de STEF pour acheminer les produits jusqu'à Rungis. Pour Arthur et Alban, faire appel aux équipes de STEF permet de **rester plus fluide** en s'appuyant sur un **partenaire de confiance récurrent** et **d'optimiser sa chaîne** logistique en ayant une vision des coûts.

« Une communication adaptée et précise grâce à une équipe locale présente et à l'écoute. »



### La mise en ligne

Le producteur se connecte à la plateforme **mettre en vente** ses produits en temps réel avec : prix départ, photos, stock, caractéristiques produit et qualité (extra, AOP, antigaspi).



### L'achat

Sur le site, l'acheteur a **accès à toutes les offres en temps réel 24h/24 et 7j/7**, triées par producteur, par département ou par produit.



### La livraison

STEF assure la livraison **dès le lendemain matin** pour une commande avant 10h30.



Cette méthode permet une **optimisation complète du transport** :

- Pas de stockage pour des **produits plus frais**
- Délais restreints pour **un gain de temps**
- Utilisation du **groupage** (chargements multi-clients) pour des **coûts moins élevés**

## Les résultats

Depuis le démarrage de son activité **Hall in Bio est en croissance régulière**. Il y a un an, ils confiaient à STEF une palette par semaine. Aujourd'hui, ils en confient une dizaine.

« **STEF nous permet de réaliser notre business model au quotidien : la livraison en moins de 24h.** »

