COURSES HEBDOMADAIRES ANTI-GASPILLAGE, 100% ENGAGÉES

Lauréat de la catégorie APPROVISIONNEMENT RESPONSABLE

BENE BONO

Lancée en 2020, Bene Bono est un **supermarché anti-gaspi en ligne**. L'enseigne sauve des produits de qualité exclus des circuits classiques, directement auprès de producteurs et transformateurs, et les propose à prix réduits aux consommateurs.

ZOOM SUR LEUR INITIATIVE

- La production et la transformation concentrent **53 % du gaspillage alimentaire** en France. Bene Bono agit à la racine, en sauvant les produits **en amont** de la chaîne.
- Chaque semaine, une offre qui se réinvente au gré des sauvetages : fruits et légumes **100 % bio**, de saison et en circuit court, produits frais et une **marque propre** engagée.
- Co-développée avec les fabricants, la marque propre cible le **gaspillage industriel**, en sourçant des produits qui auraient été écartés avant même d'être emballés.

BÉNÉFICES ENVIRONNEMENTAUX ET SOCIAUX

10 000 tonnes
de denrées sauvées depuis 2020

100 %
de fruits et légumes bio

78 %
des producteurs ont un revenu en plus

130 additifs
controversés bannis du catalogue

CRÉATION DE VALEUR

100 000
clients depuis la création

-25 %
sur les prix en moyenne

x2
de ventes MDD vs une marque nationale

400 produits
à moins de 3 € chaque semaine

MOYENS MIS EN PLACE

UN TON COMPLICE ET GOURMAND

Des imperfections mises en scène avec humour : « **courbes rigolotes** », « **taille de guêpe** ».

LA TRANSPARENCE PRODUIT

Une **raison du sauvetage starifiée**, qui sensibilise et engage le client, avec une touche d'humour

UNE APPLICATION ET UN RITUEL

Une application **moderne et intuitive**, autour d'une **commande hebdomadaire**.

PROCHAINES ÉTAPES

L'ANCRAGE NATIONAL

Consolider le service, étendu à **toute la France** en janvier 2026.

LA MARQUE PROPRE

Accélérer son déploiement pour **stabiliser l'assortiment**.

LES PARTENAIRES

Offrir aux fabricants un **débouché commercial performant**.

ASTUCES POUR RÉUSSIR

UNE DOUBLE PROMESSE

Une offre **exigeante** et un **bénéfice direct** pour le client : 25 % d'économies.

LA DÉSIRABILITÉ PAR L'HISTOIRE

Une mise en scène **joyeuse et transparente** plutôt qu'un ton moralisateur.

L'ALLIANCE AVEC L'AMONT

S'intégrer **simplement** dans les processus des agriculteurs et industriels.