



## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

# So Breizh accélère ses partenariats bretons et renforce son ancrage régional



Deux ans après sa création, So Breizh, acteur majeur de la distribution alimentaire en Bretagne, confirme la solidité de son modèle régional et poursuit son développement dans un marché plus exigeant. Face à une fréquentation plus irrégulière des restaurants et à des professionnels en quête de différenciation, le distributeur breton renforce la place des produits locaux dans son offre et développe des services sur mesure pour accompagner ses clients restaurateurs, collectivités et métiers de bouche.

### Un modèle régional solide dans un marché en mutation

Dans un contexte marqué par un recul de la fréquentation en restauration commerciale (-4 % début 2026 par rapport à début 2025 – Source : *Food Service Vision*), So Breizh maintient sa dynamique. L'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 92 M€ en 2025 (contre 90 M€ en 2024) et poursuit sa trajectoire vers l'objectif des 100 M€ à moyen terme, fixé à sa création.

Née du rapprochement de SovéFrais et d'A2S, So Breizh s'appuie sur un modèle tri-températures lui permettant de proposer une offre complète de plus de 5 270 références (frais, surgelé, sec). L'entreprise accompagne près de 5 000 clients en Bretagne et mobilise plus de 310 collaborateurs. Adossée au Réseau Krill, dont elle représente plus de 20 % de l'activité, So Breizh a investi 4,3 M€ en deux ans pour moderniser ses outils logistiques et renforcer ses capacités frigorifiques.

### Une stratégie offensive autour des produits bretons

Pour répondre aux attentes croissantes en matière d'origine, de qualité et de traçabilité, So Breizh renforce activement la place des produits bretons et locaux dans son offre. L'entreprise propose aujourd'hui plus de 800 références issues du territoire. Plus largement, son catalogue s'appuie à 88 % sur des fournisseurs français et privilégie les filières engagées dans des démarches de qualité reconnues (AOP, IGP, Label Rouge, Agriculture Biologique, Bleu-Blanc-Cœur, MSC).

Depuis le début de l'année 2026, cette dynamique s'accélère avec la signature d'une dizaine de nouveaux partenariats avec des producteurs et entreprises agroalimentaires régionaux. Parmi eux,

la SICA Saint-Pol-de-Léon / Prince de Bretagne constitue un partenariat structurant, permettant de proposer une gamme complète de légumes frais 100 % bretons. D'autres référencements illustrent la diversité des savoir-faire régionaux, à l'image de la Charcuterie du Blavet (porc Duroc breton), de la Ferme Au Pré (produits laitiers Bleu-Blanc-Coeur), du Fumoir de Paimpol (poissons fumés), de Stalaven Food Service (salades traiteur) ou encore de la Maison Hermine (pâtes aux algues, à l'encre de seiche, au blé noir IGP Bretagne).

En parallèle, So Breizh développe sa marque propre « So Breizh », dédiée à la valorisation de produits d'origine et de fabrication bretonnes garanties. Elle enregistre une progression de 11 % depuis le début de l'année, confirmant l'intérêt des professionnels pour des produits clairement identifiés à leur territoire.

Avec son atelier Superhalles Bretagne, implanté à Bréal-sous-Montfort (35), l'entreprise contribue également à la valorisation des filières locales. Chaque année, plus de 1 500 tonnes de viandes et préparations bouchères y sont produites, avec un savoir-faire de découpe et de transformation adapté aux besoins des cuisines professionnelles.

## Des services sur mesure pour des clients en quête de souplesse

Dans un environnement où l'activité est devenue plus difficile à anticiper, So Breizh renforce son rôle de partenaire de proximité. Son offre globale permet aux professionnels de centraliser leurs achats, simplifier leur gestion et optimiser leurs coûts.

L'entreprise mise également sur la réactivité, avec des commandes possibles jusqu'à 15h30 pour une livraison dès le lendemain. Cette souplesse repose sur un maillage logistique couvrant l'ensemble de la Bretagne : deux plateformes de préparation de commandes à Kervignac (56) et Ploudaniel (29), six antennes de livraison et plus de 80 chauffeurs-livreurs. Chaque jour, les équipes commerciales et logistiques accompagnent près de 5 000 clients, avec un renfort saisonnier pour répondre aux pics d'activité touristique.

## Ils ont dit

---

### **Une ambition intacte**

« En créant So Breizh, notre ambition était de bâtir un acteur breton capable d'accompagner durablement les professionnels de la restauration tout en restant profondément ancré dans son territoire. Deux ans après, cette ambition demeure intacte. Dans un marché plus exigeant, nous renforçons notre offre locale, développons nos partenariats régionaux et adaptons nos services pour répondre aux attentes de nos clients. »

**Nathalie Caroff, Directrice de So Breizh**

### **So Breizh fidèle à l'ADN coopératif d'Even**

« Avec So Breizh, nous illustrons concrètement notre modèle de développement : construire des partenariats solides avec des acteurs locaux et contribuer au dynamisme des territoires. Fidèles à l'ADN coopératif du groupe Even, nous soutenons les filières régionales et créons des liens durables entre producteurs, transformateurs et utilisateurs. »

**Jean-Marie Arnal, Directeur général d'Even Distribution**

## À propos de So Breizh

---



Née en 2024 du rapprochement de SovéFrais et d'A2S, So Breizh est un acteur de référence de la distribution alimentaire auprès des professionnels de la restauration en Bretagne.

- 92 M€ de chiffre d'affaires
- 320 collaborateurs
- près de 5 000 clients
- 5 270 références
- 2 plateformes logistiques
- 1 atelier viande
- 6 antennes de livraison.

## À propos du Réseau Krill

---



Créé en 2008 par le Groupe Even, le Réseau Krill regroupe 8 distributeurs régionaux au service de plus de 35 000 clients en France. Il réalise plus de 400 M€ de chiffre d'affaires et s'appuie sur un sourcing majoritairement français et des partenariats durables avec les filières locales.