

Roz'ho, la plateforme des produits locaux pour les professionnels, organise une grande levée de fonds

Il n'existe pas de définition officielle d'un produit « local ». Selon le ministère de l'Agriculture, les critères géographiques varient énormément, allant de **quelques kilomètres à plus de 600**.

Sur **Roz'ho**, une marketplace qui permet aux professionnels du secteur alimentaire de s'approvisionner directement chez les producteurs, il n'y a pas d'ambiguïté : **le local est en fait de l'ultra local, produit dans un rayon de 150 kilomètres autour des lieux de livraison**.



Aujourd'hui présente en **Ile-de-France**, la start-up se déploiera dès juillet 2023 en **Auvergne-Rhône-Alpes**. Pour accélérer sa croissance, elle a lancé une grande campagne de financement participatif sur la plateforme WeDoGood, avec comme objectif de recueillir **200 000 euros**.

La marketplace qui facilite l'accès à l'ultra local

Roz'ho est une jeune entreprise française qui a pour vocation de redonner de la valeur aux chaînes d'approvisionnement en **promouvant l'ultra local**. Sa marketplace s'adresse aux restaurateurs, hôteliers, épiciers et autres acteurs du secteur alimentaire, qui peuvent y commander des aliments produits à moins de 150 kilomètres de chez eux.

Pour l'instant, Roz'ho référence les produits d'une cinquantaine de producteurs implantés en Ile-de-France. Les commerçants et les transformateurs passent directement commande auprès des producteurs et paient leurs achats à la fin de chaque mois.



Une rémunération juste pour les agriculteurs

Roz'ho souhaite donner un coup de pouce aux agriculteurs français, dont une grande partie vit avec moins de **1 000 euros par mois**.

Pour les rémunérer plus justement, Roz'ho prélève une marge de **6 % seulement**, alors que celles de ses concurrents sont généralement comprises **entre 40 et 60 %**.

De plus, la plateforme laisse les producteurs libres de choisir le prix de vente de leurs produits. Grâce à cette démarche, les produits ultra locaux **ne sont pas plus chers pour les clients finaux**.

Une levée de fonds publique sur WeDoGood

Roz'ho souhaite étendre son rayonnement sur toute la France, en commençant par la région **Auvergne-Rhône-Alpes**. Pour accompagner son développement commercial et technique, la plateforme a lancé une levée de fonds publique sur WeDoGood.

Elle vise un objectif de **200 000€ en financement participatif** non dilutif. En échange de leur participation, les investisseurs recevront une partie du chiffre d'affaires de Roz'ho pendant cinq ans.

La levée de fonds est d'ores et déjà un succès, avec **50 540 €** d'investissements et **47 800 €** d'intentions d'investissements.



“ Roz'ho a pour ambition de créer un monde plus juste et plus durable, en facilitant l'accès aux produits ultra locaux. Nous espérons que de nombreux contributeurs nous aideront à atteindre cet objectif ambitieux !

Rémy et Julie, les fondateurs de Roz'ho ”

Les avantages de Roz'ho

Pour les producteurs

En plus de pratiquer une faible marge et de s'adapter aux prix des producteurs, Roz'ho les met en relation avec des clients professionnels qui ont besoin de grandes quantités de produits, et qui recherchent avant tout la qualité. Pour faciliter le quotidien des producteurs, la start-up leur propose un service de collecte et/ou de livraison.

Pour les acheteurs

Roz'ho fait gagner du temps aux acheteurs professionnels qui souhaitent sourcer des produits locaux. La marketplace leur permet d'acheter ultra local, mais aussi de s'approvisionner en produits de qualité et respectueux de l'environnement, à des tarifs justes. La start-up met également à la disposition des acheteurs des outils de communication destinés à leur clientèle, pour communiquer sur leur engagement pour la production ultra locale.

Aux origines de Roz'ho

Roz'ho a été fondé par **Rémy Beaupérin** et **Julie Mazigh**, deux jeunes entrepreneurs qui veulent changer les chaînes d'approvisionnement pour les rendre plus durables. Originaire d'Angers, Rémy est un développeur web de 26 ans qui milite pour l'agriculture et la transition écologique. Il a eu l'idée du concept **Roz'ho** lorsqu'il est arrivé à Paris pour y faire ses études : habitué à s'approvisionner en produits locaux dans sa campagne natale, il a eu plus de mal à trouver son bonheur dans les supermarchés de la capitale.

Pour concrétiser le projet Roz'ho, il s'est entouré de Julie, une ancienne ingénieure d'affaires passionnée par la gastronomie et le terroir. Âgée de 25 ans, Julie a grandi dans une famille de restaurateurs.

Rémy et Julie ambitionnent de déployer Roz'ho sur toute la France, et de devenir les leaders du marché BtoB ultra local.



Pour en savoir plus

Site web : <http://rozho.fr/>

La campagne de financement : <https://www.wedogood.co/rozho/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/julie-mazigh-%F0%9F%8C%B1-0692b21b9/>

