

Les cofondateurs de Roz'ho font le tour de France en stop pour rencontrer les producteurs et les restaurateurs

Depuis son lancement en 2022, [Roz'ho](#) se donne pour mission de redonner de la valeur aux chaînes d'approvisionnement en proposant des produits locaux sur sa marketplace.

Afin d'aller plus loin et de mettre l'ultra local au centre des préoccupations, ses fondateurs Julie Mazigh et Rémy Beaupérin ont décidé de se lancer dans un grand Tour de France en stop à la rencontre des restaurateurs.



Un périple emblématique des valeurs de Roz'ho

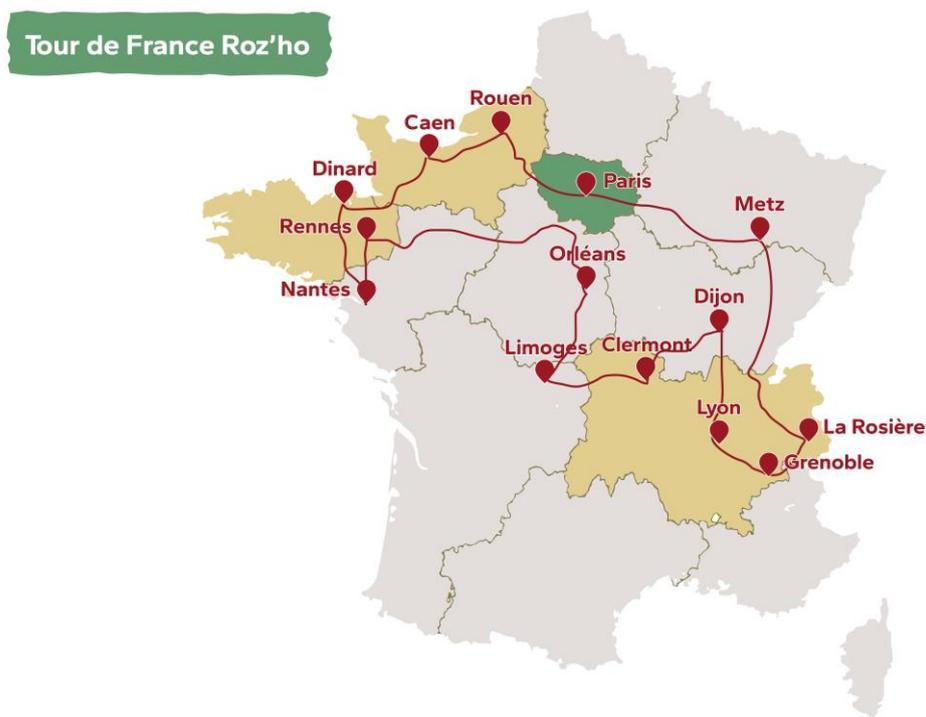
En faisant le tour de France en stop, les fondateurs de Roz'ho souhaitent mettre en avant les produits du terroir et montrer les visages des producteurs qui nourrissent la France.

Les deux jeunes entrepreneurs feront escale dans 14 villes : Paris, Rouen, Caen, Dinard, Rennes, Nantes, Orléans, Limoges, Clermont-Ferrand, Dijon, Lyon, Grenoble, La Rosière et Metz.

Pour limiter leur empreinte environnementale et favoriser les rencontres, Rémy et Julie iront d'une ville à l'autre en stop et dormiront chez l'habitant.

Ils partageront les moments forts de leur voyage en temps réel sur les réseaux sociaux LinkedIn, Instagram et TikTok pour mobiliser leur communauté.

Ce Tour de France est également l'occasion pour Roz'ho de mettre en lumière son déploiement dans trois nouvelles régions : Normandie, Bretagne, et Auvergne-Rhône-Alpes.



La marketplace de produits locaux pour les pros

Roz'ho est une plateforme en ligne qui s'adresse aux restaurateurs, hôteliers, épiciers et autres acteurs du secteur alimentaire. Elle s'appuie sur un principe fort : chaque professionnel peut commander des aliments produits à moins de 150 kilomètres de chez lui.

Chez Roz'ho, le local est donc de l'ultra local, vertueux pour l'environnement et pour l'économie des territoires. Les commerçants et les transformateurs passent directement commande auprès des producteurs et paient leurs achats à la fin de chaque mois.

Dans un premier temps, Roz'ho s'adressait uniquement à des clients basés en Ile-de-France. La start-up accélère aujourd'hui son lancement en s'ouvrant à trois nouvelles régions.



Une plateforme qui rémunère les agriculteurs justement

Outre sa dimension environnementale, Roz'ho a pour vocation de donner un coup de pouce aux agriculteurs français, dont beaucoup vivent avec moins de 1 000 euros par mois.

La plateforme a fait le choix de prélever une marge faible, de 6 % seulement. Par comparaison, ses concurrents pratiquent des marges souvent comprises entre 40 et 60 %.

Roz'ho offre un autre avantage aux agriculteurs : ils peuvent fixer librement le prix de vente de leurs produits, ce qui garantit que les tarifs ne seront pas trop élevés pour les clients finaux.

Les forces de Roz'ho

Pour les producteurs

Les producteurs référencés par Roz'ho gagnent une précieuse visibilité auprès de clients professionnels convaincus par l'importance de la consommation locale, et qui sont prêts à acheter de grandes quantités de produits de qualité.

La start-up facilite par ailleurs le quotidien des producteurs en leur proposant un service de collecte et de livraison, et en s'occupant de la facturation.

Pour les acheteurs

Roz'ho est une adresse incontournable pour les professionnels du secteur de la restauration et de l'alimentaire qui souhaitent se fournir en produits ultra locaux en toute simplicité. Ils ont la garantie de trouver sur la plateforme des centaines de produits hautement qualitatifs proposés à des prix accessibles. Ils profitent d'une livraison mutualisée qui réduit l'impact carbone de leur consommation. Enfin, la marketplace leur offre des outils marketing leur permettant de mettre en avant leur engagement pour le local et la planète.



Genèse de Roz'ho

Roz'ho a été fondé par Rémy Beaupérin et Julie Mazigh. Originaire d'Angers, Rémy est un développeur web de 26 ans qui milite pour l'agriculture et la transition écologique. Julie, quant à elle, est une ancienne ingénieure d'affaires passionnée par le terroir, qui a grandi dans une famille de restaurateurs ;

Le concept est né quand Rémy a quitté son Maine-Loire natal pour aller faire ses études à Paris, et qu'il s'est rendu compte qu'il était difficile de trouver des produits locaux dans les supermarchés de la capitale.

En juin 2022, Roz'ho voit le jour. Pour accélérer son développement, la start-up a lancé une levée de fonds publique sur la plateforme WeDoGood. Rémy et Julie ambitionnent de déployer Roz'ho sur toute la France, et d'en faire la référence du marché BtoB ultra local.

Pour en savoir plus

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

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

Instagram : <https://www.instagram.com/rozho.fr/>