



## Pour avoir réponse à tout !

Tes abonnés te posent beaucoup de questions à notre sujet ? On t'a préparé un petit document pour avoir réponse à tout (encore pire que ton pote têtù !) et avoir sous la main tous les arguments sur chacune des questions. N'hésite pas à nous faire signe si tu vois une question qui revient souvent et n'apparaît pas ici.

- **Pourquoi une adhésion ?**

L'adhésion permet de réduire les marges au maximum et de proposer des produits bio et éco-responsables au plus grand nombre à des tarifs imbattables. En moyenne, les adhérents économisent 34€ par commande. En 2 achats, l'adhésion est ainsi remboursée, ensuite ce ne sont que des économies toute l'année. Certaines familles économisent jusqu'à 800€/an grâce à nous !

Pour prouver que les adhérents font bien des économies, La Fourche a une politique satisfait ou remboursé : nous nous engageons à ce que le prix de l'adhésion soit remboursé avec les économies réalisées au cours de l'année, si ce n'est pas le cas, on les rembourse !

- **Comment La Fourche fait-elle de l'argent ?**

Comme dit ci-dessus, notre système fonctionne avec une adhésion payante. Pour 59,90€/an (4,99€/mois), vous gagnez un accès illimité au catalogue La Fourche. L'adhésion nous permet donc d'amortir les frais de livraison par exemple.

Notre système est basé sur de l'échange de fidélité contre du pouvoir d'achat. C'est-à-dire qu'en s'assurant que nos adhérents commandent à plusieurs reprises à La Fourche, nous pouvons donc commander de plus grandes quantités et diviser nos marges par deux par rapport à la grande distribution.

Il nous faut évidemment beaucoup d'adhérents pour que notre modèle fonctionne. Plus nous serons nombreux, plus nous pourrons proposer des prix réduits en s'engageant auprès de nos fournisseurs et transporteurs sur de plus gros volumes.

- **Comment rémunérez-vous vos producteurs ?**

Dans la chaîne de valeur alimentaire, nous considérons qu'il faut que chaque partie-prenante soit justement rémunérée et que les consommateurs puissent s'offrir les produits en question. C'est justement pour cela que nous avons créé La Fourche. Les 50% moins chers sont obtenus non pas en négociant les tarifs de nos fournisseurs, mais en

diminuant nos marges (par 2 par rapport à la grande distribution). Notre conviction, c'est que la grande distribution a trop longtemps travaillé à réduire la part revenant aux producteurs et appliqué des marges "premium" aux produits bio. A La Fourche, nous acceptons de diminuer nos marges car nous souhaitons que la distribution retrouve sa place d'intermédiaire et remette les producteurs en avant.

- **Quel est le cahier des charges pour choisir vos produits ?**

Nous sélectionnons avec beaucoup d'attention les produits que nous proposons : l'idée est d'avoir le juste équilibre entre un choix suffisant, une vraie qualité et le respect de nos valeurs. Nos 3 critères principaux sont :

la santé : nous sélectionnons des produits 100% bio, sains, peu transformés, faits avec des ingrédients naturels, sans additifs et sans OGM

l'écologie : nous encourageons les produits soit locaux, soit à provenance la plus proche possible, Zéro Déchet et à faible empreinte carbone

les producteurs : nous favorisons les relations directes avec les producteurs français et en commerce équitable

- **Les produits sont-ils tous locaux ?**

Nous souhaitons encourager la consommation responsable et le local en fait partie. Nous favorisons ainsi les marques françaises qui se fournissent localement lorsque c'est possible. Mais nous allons préférer une marque d'un pays limitrophe à la France qui se fournit localement (une sauce tomate de Toscane avec des tomates, oignons et herbes aromatiques de sa région) plutôt qu'une marque française qui importe ses produits (tomates espagnoles, oignons polonais et herbes marocaines par exemple).

Certains produits de la consommation quotidienne ne sont pas produits en France ou pays limitrophes - comme le café, le chocolat ou l'huile de coco par exemple. C'est pour ce genre de produits que nous nous permettons de nous approvisionner de plus loin - tout en respectant un cahier des charges qui nous semble s'imposer pour ces denrées particulières : notamment le commerce équitable.

- **Les prix sont-ils vraiment moins chers qu'en magasin classique ?**

Nous faisons en continu des comparaisons à produits égaux ou équivalents et nous sommes en moyenne entre 20% et 50% moins chers. Les économies réalisées sont calculées par Biotopia, une entreprise indépendante qui utilise les relevés de plus de 3 000 consommateurs français. Les réductions sont donc bien véritables, nous ne les gonflons pas.

Pour certains produits nous sommes un peu plus chers que la grande distribution, pour d'autres un peu moins. Mais en réalité il est impossible de comparer les produits de la grande distribution, qui fait du bio low cost en appliquant les mêmes techniques de production agro-industrielles que dans le conventionnel mais sans pesticides (produits importés de l'autre bout de l'Europe/monde, utilisation des serres chauffées, travailleurs immigrés illégaux exploités, aucune considération des producteurs, produits

ultra-transformés...) avec les marques que nous proposons, qui ne sont que des marques qui s'engagent pour le respect de l'environnement, des Hommes et de la santé.

Certaines chaînes de magasin achètent en beaucoup plus grosses quantités que nous, et bénéficient donc de tarifs avantageux grâce à ces gros volumes. Certains magasins arrivent ainsi à prendre des marges significatives tout en ayant des tarifs proches des nôtres.

- **La livraison, ça pollue non ?**

Contrairement aux idées reçues, la livraison, d'autant plus en point relais, est moins polluante qu'un magasin ne l'est : on dessert un bien plus grand nombre de consommateurs depuis un entrepôt que depuis un magasin, limitant ainsi l'impact écologique du lieu physique (électricité, chauffage...). Au-delà de ce point structurel, nous faisons tout pour toujours diminuer notre empreinte carbone : nous encourageons au maximum les livraisons en points relais (qui font d'ailleurs 90% de toutes nos livraisons), ce qui permet à un seul camion de déposer des dizaines de colis à un seul et même endroit.

- **Et le Zéro Déchet ?**

Nous avons fait le choix de ne pas mettre de plastique dans nos colis (alors que le plastique protège super bien, on se serait vraiment facilité la tâche à vrai dire). Pour ce qui est des papiers à l'intérieur de nos colis, ils sont en grande partie issus des cartons de nos fournisseurs que nous broyons à l'aide d'une machine dans laquelle nous avons investi dès le début. Vous pouvez aussi les réutiliser à la maison (papier cadeau, compost, etc) ou bien les donner autour de vous (producteurs sur les marchés, centres aérés ou écoles par ex).

- **La livraison Zéro Déchet**

Nous avons aussi développé depuis quelques mois une livraison Zéro Déchet à domicile, sans carton, dans des sacs en kraft consignés (dispo pour l'instant dans les grandes villes françaises). L'objectif étant de rendre ses sacs en kraft au livreur lors de la prochaine commande, ceux-ci seront réutilisés jusqu'à la fin de leur vie !

En Ile-de-France, cette livraison nous permet également de tester un système de consigne, en rendant les bocaux en verre avec les sacs. Restez à l'affût !

- **Pourquoi doit-on sortir la CB pour faire le mois d'essai gratuit ?**

Effectivement il vous faut une adhésion pour accéder à notre super catalogue produits aux prix imbattables ;) mais le mois d'essai gratuit est sans engagement : vous ne serez débité qu'au bout de 30 jours si et seulement si vous nous avez adopté !

80% des nouveaux adhérents qui essayent sont convaincus et du coup pour eux pas besoin de re-renter leur informations de paiement pour payer l'adhésion après leur essai.

- **La Fourche tue les commerces de proximité !**

Notre but est bien au contraire de faciliter le développement des commerces de proximité. Nous essayons plutôt de lutter contre les centres commerciaux et autres zones commerciales, en périphérie des villes, qui couvrent de béton nos champs, défigurent les paysages et sont les vrais responsables de la disparition des commerces en ville. Et surtout, nos adhérents économisent beaucoup sur les produits secs grâce à nous, ils peuvent donc augmenter leurs dépenses sur les produits à haute valeur ajoutée locale, et donc encourager les commerces et locaux de proximité.

- **La Fourche tue l'emploi local !**

Favoriser l'emploi local, c'est effectivement important. C'est pour cela que nous avons commencé l'aventure à La Courneuve et qu'on l'a continuée à Livry-Gargan dans le 93 puis juste à côté, à Mitry dans le 77. Le 93 est le département avec le taux de chômage le plus élevé de France. Notre but n'est pas seulement de démocratiser le bio mais aussi de (re)donner une chance à ceux qui en ont un peu moins. Presque 100% de l'équipe à l'entrepôt vient du 93 et 15% ont été embauchés via des programmes d'insertion professionnelle (Ecole de la 2e Chance, Emmaüs Défi, travailleurs handicapés). Notre combat social commence dans le 93 et si tout se passe bien, nous arriverons, pierre par pierre, à bâtir une société plus juste, plus sociale, plus positive. Si vous passez un jour dans le coin, on vous invite à venir à l'entrepôt : le lien social qui existe y est très fort. On est très loin de l'ambiance d'un entrepôt classique. On écoute de la musique ensemble, on joue au foot ensemble, on se chambre et on se marre ensemble, on travaille et on peine ensemble. Une petite épicerie de quartier, aussi utile et nécessaire soit-elle, n'aurait pas permis à une centaine de personnes d'avoir du travail.

- **La Fourche, Kazidomi, Greenweez**

Kazidomi est situé en Belgique. Nous sommes situés en Seine Saint Denis et donc une entreprise française, c'est quelque chose auquel nos adhérents sont souvent sensibles. Aussi, nous proposons un abonnement annuel à seulement 59,90€, ce qui est bien moins cher que chez Kazidomi (80€) et une sélection de produits exigeante et 100% bio, car nous avons vraiment l'ambition de rendre le bio plus accessible. Par ailleurs, Kazidomi a également sa propre marque, comme nous, mais celle-ci n'est pas créée avec leurs adhérents comme la nôtre. Enfin, pour chaque adhésion achetée, nous offrons une adhésion à un foyer en situation de précarité.

Greenweez est aussi dans une démarche de démocratisation du bio, mais à La Fourche, nous sommes plus exigeants dans la sélection de nos produits et dans nos engagements. Greenweez utilise notamment beaucoup de plastique dans ses colis alors que nous le bannissons des nôtres en réutilisant les cartons de nos fournisseurs. Ils appartiennent au groupe Carrefour comme la grande distribution. Aussi, notre service client est très réactif et apprécié par nos adhérents. Enfin, nous leur donnons plus d'informations pertinentes pour mieux consommer : notamment le Nutriscore (impact sur la santé) et l'Eco-Score (impact environnemental des produits).

