



## ZOOM SUR ESPACE EMERAUDE

L'enseigne familiale, créée en 1980 dans le Maine-et-Loire (49), compte aujourd'hui 80 magasins dans toute la France et s'adresse à une clientèle de particuliers et de professionnels comme les agriculteurs, les collectivités territoriales, les professionnels des espaces verts et les artisans du bâtiment.

**80**  
points de vente  
dans toute la France

**18**  
magasins intégrés

**62**  
magasins d'adhérents

**1 500**  
salariés dans les magasins  
intégrés et affiliés

**278** millions d'€  
de CA cumulé

**440** fournisseurs

**96 000**  
références actives

[espace-emeraude.com](http://espace-emeraude.com)

## Pour accélérer son développement, le groupe Espace Emeraude annonce le lancement d'un nouveau contrat d'approvisionnement et de référencement sans enseigne pour les distributeurs indépendants du monde rural.

La centrale d'achat SAS2E du groupe Espace Emeraude, annonce le déploiement d'un contrat d'approvisionnement et de référencement sans enseigne. En élargissant l'accès de sa centrale d'achat aux distributeurs spécialistes indépendants, le groupe Espace Emeraude s'engage dans une relation responsable et durable et valorise sa démarche de partage et de transmission. Avec la création de ce contrat, vecteur de croissance pour les deux parties, le groupe accélère son développement et confirme son ambition d'atteindre les 300 magasins en 2030.

### Capitaliser sur le savoir-faire de la centrale d'achat pour accélérer une prise de part de marché

« Notre groupe dispose de la seule centrale d'achat spécialiste du monde rural, en effet la centrale d'achat SAS2E est reconnue comme étant la plus moderne et la plus équilibrée du marché » explique Samira AMALI, Directrice Réseau. En complément du contrat d'affiliation sous marque enseigne Espace Emeraude, dont le concept est visible et reconnaissable par tous et dont l'offre s'affirme comme l'expression la plus aboutie du savoir-faire de la centrale d'achat, le groupe propose désormais d'une deuxième offre de valeur contractuelle : un contrat d'approvisionnement et de référencement sans enseigne, s'adressant à des distributeurs spécialisés dans l'une des activités du groupe, essentiellement indépendants et en zone rurale. Cette offre cible les concessionnaires agricoles ou revendeurs de matériels agricoles, les spécialistes des espaces verts, les moyennes surfaces de bricolage, ou encore les jardineries, auxquels la centrale d'achat apportera une offre utile et complémentaire. Ces distributeurs indépendants s'adressent à une clientèle de particuliers et de professionnels comme des agriculteurs, professionnels du paysage, artisans du bâtiment ou collectivités territoriales. « Notre nouvelle offre permettra au distributeur spécialiste d'accélérer sa prise de part de marché dans sa zone de chalandise, tout en capitalisant sur le savoir-faire de la centrale d'achat ». Ainsi, ils accéderont à la carte à une large palette d'offres et de services, qu'ils adopteront en fonction de leurs besoins, leurs compétences ou leur histoire. Ce sera aussi une première phase de transformation, une solution qui permettra de les accompagner et de programmer, selon leurs performances économiques, leur passage sous enseigne Espace Emeraude. « En déployant ce nouveau contrat, nous voulons créer de la valeur et apporter une réponse concrète, adaptée aux ambitions et aux aspirations des distributeurs de notre marché. Pour le distributeur, c'est la possibilité de conserver son agilité d'indépendant et de bénéficier de la force d'un réseau et, pour le client final, l'opportunité d'accéder facilement et de disposer immédiatement de nos produits. » souligne Samira AMALI.



Samira AMALI,  
Directrice Réseau  
@Espace Emeraude

### Une ambition claire et partagée : passer de 80 à 300 magasins, d'ici à 2030

Profondément engagé dans la lutte contre l'obsolescence et pour allonger la durée de vie de ses produits, le groupe Espace Emeraude annonçait fin 2022 le développement de nouveaux services et la mise en place d'un indice de réparabilité minimum, toujours dans une optique de proposer une offre plus responsable et adaptée à ses valeurs. Ancrée dans une ligne stratégique forte, le groupe fait un pas de plus avec le déploiement de ce contrat et poursuit son développement sur toute la France, pour atteindre son objectif ambitieux de 300 magasins en 2030.

### Zoom sur SAS2E : la centrale d'achats, au cœur du réseau

Créée en 1996, la centrale d'achat SAS2E a permis le développement des achats massifiés au national et à l'importation. SAS2E met à disposition des adhérents tous les outils et les compétences nécessaires à l'exploitation des magasins, pour dynamiser et développer leur commerce : logistique d'approvisionnement optimisée à des prix négociés en gros sur les différents univers produits (motoculture, bricolage, matériaux, aménagement extérieur, hobby farming, cuisine et terroirs, matériel agricole, auto, remorques, habillement, équipement de protection individuelle (EPI), bricolage, libre-service agricole, jardin, etc.), ainsi que tous les outils et les services d'aide à la vente (communication, site e-commerce, merchandising, remodeling, formation métiers, services de location, ateliers 2.30 de réparation, etc.).