

Lille : vendeur de liquides en vrac, Gérard Bellet est devenu Jean Bouteille

PUBLIÉ LE 06/03/2014

FRÉDÉRIC LECLUYSE ET PHOTO PIB

Lillois d'adoption depuis trois ans, Gérard Bellet lance cette semaine un nouveau concept qui associe de manière inédite deux modes de consommation écologique : la vente de liquides en vrac et la bouteille consignée et lavée. L'entreprise s'appelle – ça ne s'invente pas – Jean Bouteille. Rencontre.



À 29 ans, Gérard Bellet a déjà bien roulé sa bosse. Né à Compiègne, il sort diplômé d'une école de commerce de Reims et s'envole pour l'Inde où il travaille dans une entreprise qui fabrique des cloisons pour bureaux. « *Je faisais du contrôle de gestion.* » Deux ans plus tard, il traverse la planète et se retrouve à Philadelphie, aux USA, où il commercialise cette fois les mêmes cloisons. L'expérience se conclut par un licenciement. C'est alors pour lui l'occasion d'opérer un virage radical. « *Durant mes voyages, j'avais remarqué le succès de la vente d'aliments secs en vrac, notamment en Inde où rien ne se perd, où tout est recyclé. Je me dis, pourquoi ne pas faire pareil avec du liquide ?* » Gérard Bellet se souvient alors que Lesieur introduisit en 1924 la première huile de table dans une bouteille consignée.

Économique et écologique

L'idée va faire son chemin. Aujourd'hui, la route est toute tracée. Aidé financièrement par la Région, la communauté urbaine et des clubs d'investisseurs sociaux, Jean Bouteille (1) est prêt à accueillir ses premiers consommateurs. Le principe est d'une simplicité biblique : la bouteille, réalisée et sérigraphiée avec soin, est consignée 1 € au client qui n'a plus qu'à se servir à la pompe selon la quantité désirée d'huile, de vinaigre, vin, soda ou bière. Naturellement, les produits sont issus de l'agriculture bio. Le tout a donc des vertus écologiques. « *La vente en vrac supprime les emballages et permet de réduire fortement les émissions de CO2 lors de l'approvisionnement,* explique Gérard Bellet. *Le lavage des bouteilles, qui peuvent être réutilisées en moyenne vingt-cinq fois, consomme moins d'eau que pour produire une bouteille neuve. C'est aussi moins d'emballage à jeter. Et comme Jean Bouteille va au bout de ses idées, toutes les bouteilles sont nettoyées et stérilisées sur place par un procédé 100 % biodégradable.* »

Le concept présente également, selon son créateur, un intérêt économique. « *Le fait de consigner les bouteilles permet de n'acheter que l'essentiel, c'est-à-dire ce qu'il y a dans la bouteille. Le consommateur ne paye plus pour une bouteille qui part à la poubelle.* » Gérard Bellet en a fait fabriquer 5000. Elles sont un élément central de l'entreprise. « *Une bouteille doit être belle, pratique, reconnaissable et résistante, le tout pour valoriser le produit qui est à l'intérieur.* » Ainsi, la bouteille de Jean est opaque pour préserver les liquides de la lumière, le bouchon est mécanique pour limiter les déchets et le logo, sérigraphié par une entreprise belge centenaire, est destiné à la rendre – presque – éternelle. Lancé sur un site pilote (2), Jean Bouteille est naturellement destiné à essaimer.

« J'espère bien arriver rapidement à trouver entre dix et vingt partenaires à Lille et dans toute la métropole », indique Gérard Bellet qui a en projet la création d'une laverie centrale si sa petite affaire prospère selon ses vœux. « En tout cas, j'ai réussi à déplacer l'usine chez le client. Et ça, c'est vraiment une première mondiale. »

1. Jean Bouteille, 435, rue Léon-Gambetta à Lille. 06 44 76 17 82.

2. Saveurs et Saisons, 270, rue des Fusillés à Villeneuve-d'Ascq. 03 20 64 02 00.

Lille : vendeur de liquides en vrac, Gérard Bellet est devenu Jean Bouteille

À 29 ans, Gérard Bellet a déjà bien roulé sa bosse. Né à Compiègne, il sort diplômé d'une école de commerce de Reims et s'envole pour l'Inde où il travaille dans une entreprise qui fabrique des cloisons pour bureaux. « Je faisais du contrôle de gestion. » Deux ans plus tard, il traverse la planète et se retrouve à Philadelphie, aux USA, où il commercialise cette fois les mêmes cloisons. L'expérience se conclut par un licenciement. C'est alors pour lui l'occasion d'opérer un virage radical. « Durant mes voyages, j'avais remarqué le succès de la vente d'aliments secs en vrac, notamment en Inde où rien ne se perd, où tout est recyclé. Je me dis, pourquoi ne pas faire pareil avec du liquide ? » Gérard Bellet se souvient alors que Lesieur introduisit en 1924 la première huile de table dans une bouteille consignée.

Économique et écologique

L'idée va faire son chemin. Aujourd'hui, la route est toute tracée. Aidé financièrement par la Région, la communauté urbaine et des clubs d'investisseurs sociaux, Jean Bouteille (1) est prêt à accueillir ses premiers consommateurs. Le principe est d'une simplicité biblique : la bouteille, réalisée et sérigraphiée avec soin, est consignée 1 € au client qui n'a plus qu'à se servir à la pompe selon la quantité désirée d'huile, de vinaigre, vin, soda ou bière. Naturellement, les produits sont issus de l'agriculture bio. Le tout a donc des vertus écologiques. « La vente en vrac supprime les emballages et permet de réduire fortement les émissions de CO2 lors de l'approvisionnement, explique Gérard Bellet. Le lavage des bouteilles, qui peuvent être réutilisées en moyenne vingt-cinq fois, consomme moins d'eau que pour produire une bouteille neuve. C'est aussi moins d'emballage à jeter. Et comme Jean Bouteille va au bout de ses idées, toutes les bouteilles sont nettoyées et stérilisées sur place par un procédé 100 % biodégradable. »

Le concept présente également, selon son créateur, un intérêt économique. « Le fait de consigner les bouteilles permet de n'acheter que l'essentiel, c'est-à-dire ce qu'il y a dans la bouteille. Le consommateur ne paye plus pour une bouteille qui part à la poubelle. » Gérard Bellet en a fait fabriquer 5000. Elles sont un élément central de l'entreprise. « Une bouteille doit être belle, pratique, reconnaissable et résistante, le tout pour valoriser le produit qui est à l'intérieur. » Ainsi, la bouteille de Jean est opaque pour préserver les liquides de la lumière, le bouchon est mécanique pour limiter les déchets et le logo, sérigraphié par une entreprise belge centenaire, est destiné à la rendre – presque – éternelle. Lancé sur un site pilote (2), Jean Bouteille est naturellement destiné à essaimer. « J'espère bien arriver rapidement à trouver entre dix et vingt partenaires à Lille et dans toute la métropole », indique Gérard Bellet qui a en projet la création d'une laverie centrale si sa petite affaire prospère selon ses vœux. « En tout cas, j'ai réussi à déplacer l'usine chez le client. Et ça, c'est vraiment une première mondiale. »

1. Jean Bouteille, 435, rue Léon-Gambetta à Lille. 06 44 76 17 82.

2. Saveurs et Saisons, 270, rue des Fusillés à Villeneuve-d'Ascq. 03 20 64 02 00.

A LIRE SUR LAVOIXDUNORD.FR

Actualités de la région Nord-Pas-de-Calais - La Voix du Nord - [Métropole lilloise : l'animateur Diéson Debacker est sain et sauf](#)

La Voix du Nord - [Les premières neiges attendues dès ce mercredi soir dans le Nord Pas-de-Calais](#)

La Voix du Nord - [Boulogne: on en sait plus sur les causes de la mort de la jeune maman découverte vendredi](#)

La Voix du Nord - [Laurie Dugardin, arrêtée au Brésil : « une gamine sans](#)

Le Monde -

Consoblogger -

Quelle Energie -

Consoblogger -

Le Monde -

[histoires »](#)

Actualités de la région Nord-Pas-de-Calais - La Voix du Nord - [Lille : une nouvelle boutique sur le départ dans la galerie marchande Grand-Place](#)

Recommandé par