



JEAN BOUTEILLE

Février 2014

## DOSSIER PRESSE

Jean Bouteille réinvente la bonne idée  
du vrac et de la consigne  
en les associant de façon inédite

Contact presse : Karine Lafontaine  
06 22 58 21 97  
Karine@bonheur-and-business.fr

# SOMMAIRE

Communiqué presse	Page 3
Jean Bouteille : le concept de l'essentiel	Pages 4-7
Les 6 forces de Jean Bouteille	Pages 8-9
Dans la mouvance de l'économie circulaire	Page 10
Un concept qui s'inscrit dans un courant porteur	Page 11
Qui est Gérard Bellet ?	Page 12

## JEAN BOUTEILLE REINVENTE LA BONNE IDEE DU VRAC ET DE LA CONSIGNE EN LES ASSOCIANT DE FAÇON INEDITE

**Derrière le sympathique jeu de mots, Jean Bouteille est un véritable concept associant un mode de consommation économique qui revient en force et un courant écologique de plus en plus porteur.**

Depuis quelques années, les consommateurs recherchent toutes les façons d'acheter "malin". Parallèlement, ils prennent de plus en plus conscience que les modes de consommation traditionnels constituent une réelle menace pour l'environnement.

Jean Bouteille répond à ces deux préoccupations en associant et en modernisant deux idées anciennes qui ont fait leurs preuves : le vrac et la bouteille consignée.

### **Moins cher, plus écologique**

Jean Bouteille est un système sûr, propre et mesuré qui permet d'acheter moins cher en magasin des huiles, vinaigres, vins, jus de fruits, sodas et bières. Les bouteilles - de 50 cl à 1 l - sont remplies à la demande ou par le client à une embouteilleuse libre-service comprenant une fontaine par produit. Cette embouteilleuse édite une étiquette indiquant, entre autres, la marque du produit, un numéro de lot et une date limite de consommation.

Pour garantir une hygiène parfaite, à chaque produit correspond un type de bouteille. De plus, toutes les bouteilles sont consignées afin de les laver et les stériliser avant chaque nouvelle réutilisation. Dans cette optique, de petites unités de lavage sont installées à proximité d'un ensemble de points de vente : le transport est minimisé, la souplesse de fonctionnement assurée pour un réapprovisionnement rapide. En outre, les contenants sont nettoyés selon un processus 100% biodégradable et sans composé issu de dérivés pétroliers.

### **Un système étudié pendant plus d'un an**

Le concepteur de Jean Bouteille, Gérard Bellet, en a eu l'idée en recherchant une solution pour réduire les déchets dans la consommation courante. Voyant le succès du vrac sur les produits secs, il s'est intéressé aux liquides alimentaires pour lesquels rien de satisfaisant n'existait. De l'ébauche du concept à son lancement, en passant par la recherche et le développement, les études de marché et de consommateurs, il se sera écoulé plus d'un an.

Epaulé par la Région Nord, Lille Métropole Communauté Urbaine et des investisseurs sensibles à l'environnement, Jean Bouteille aura équipé le premier magasin en février 2014 (Biocoop "Saveurs et Saisons", 270 rue des fusillés à Villeneuve d'Ascq). Gérard Bellet compte s'implanter rapidement dans les magasins alimentaires, les caves à vin, les épiceries et même sur les marchés de la métropole lilloise avant de se lancer au plan national.

### **A propos de Gérard Bellet**

Franco-américain, Gérard Bellet est diplômé d'une école de commerce et a obtenu un brevet agricole. Après deux ans passés en Inde comme contrôleur de gestion et deux ans aux USA en tant que commercial grand compte, il est revenu sur Paris, puis sur Lille où il a monté R Cube Nord (Cube pour Réduire x Réutiliser x Recycler) pour une meilleure gestion des déchets dans le monde professionnel.



Pour en savoir plus :

Karine Lafontaine : 06 22 58 21 97

karine@bonheur-and-business.fr

## JEAN BOUTEILLE : LE CONCEPT DE L'ESSENTIEL

### Le retour du vrac

Jusque dans les années 1960, le vrac était le mode majeur de vente des produits alimentaires dans le commerce. Le développement de l'industrie agro-alimentaire, des grandes surfaces, du merchandising, de la communication... ont ensuite favorisé les produits emballés.

Il devint alors difficile, voire impossible, de consommer sans générer de déchets plus ou moins recyclables, plus ou moins recyclés ; des déchets majoritairement liés à l'emballage.

Aujourd'hui, l'environnement économique et la prise de conscience écologique incitent les distributeurs à proposer ou tester le vrac sur de nombreux produits :

- pâtes, fruits secs, céréales, légumineuses, café, thé, biscuits, farine, miel, sucre, sel...
- mais aussi détergents, lessives, peinture, cosmétiques, parfums etc.

L'avantage est triple :

- débarrassé d'une grande partie du contenant, le produit coûte moins cher,
- l'impact de la fabrication des emballages sur les ressources de la planète disparaît
- le coût de l'élimination des déchets qu'ils engendrent est supprimé.

### La bouteille de verre, contenant idéal

Pendant des décennies, le verre a été le standard pour contenir les produits liquides. Il était la plupart du temps consigné.

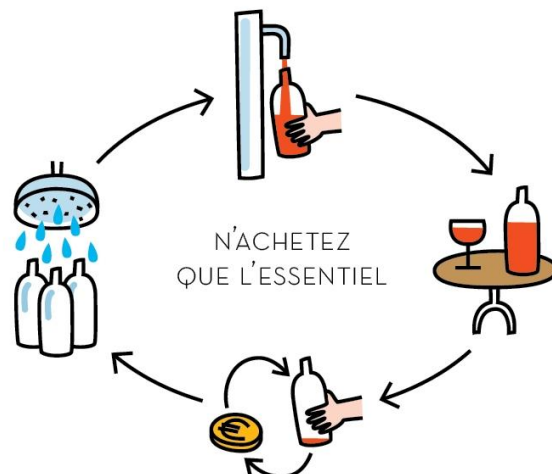
Il a été concurrencé par l'emballage Tetra Pack à partir des années 1970, puis par la bouteille plastique dans les années 1980.

On achète, on consomme, on jette : quoi de plus pratique ?

Aujourd'hui, la grande majorité des bouteilles contenant des liquides alimentaires sont en PET, PE ou verre perdu. Si bien que les déchets d'emballages représentent plus de 30% du poids et 50% du volume de nos poubelles.

C'est pour répondre à cette augmentation générale des déchets ménagers que le concept Jean Bouteille a été créé, un concept qui revient à l'essentiel : le produit dans toute sa simplicité en contenant de verre, idéal pour une conservation optimale et de nombreuses réutilisations.

**Jean Bouteille reprend le concept du vrac qu'il adapte aux liquides alimentaires en modernisant le principe du verre consigné**



### Des liquides alimentaires de qualité

Sur un marché jusqu'alors négligé – le liquide alimentaire - Jean Bouteille propose de manière sécurisée, hygiénique et réglementaire.

Potentiellement, Jean Bouteille peut proposer tout produit alimentaire liquide

Actuellement, l'offre porte sur :

- différentes huiles : olive, tournesol, colza, noix, lin, noisette, amande
- des vinaigres blancs, de vin, de pommes
- de vins de France (AOC et IGP)
- des jus de pommes et des jus d'agrumes (orange, pamplemousse, mandarine, citron) qui sont pressé sur place
- des sodas et des bières (bientôt disponible)

Tous ces produits proviennent de producteurs reconnus pour leur savoir-faire.

Sélectionnés pour leur qualité supérieure, ils sont fournis par les distributeurs qui conservent la maîtrise de l'approvisionnement et de la vente.

Le consommateur peut lui-même juger sur pièce de la valeur des produits : la démarche et l'histoire des producteurs, les qualités nutritionnelles et le goût original des produits, leur méthode de fabrication sont mis en avant sur le lieu de vente

### L'embouteilleuse libre service

C'est un équipement spécialement conçu par Jean Bouteille.

Loué au distributeur, il délivre les produits en libre-service ou avec l'aide d'un employé du magasin.

L'embouteilleuse dispose d'autant de fontaines qu'il y a de produits (jusqu'à 16 fontaines).

Le client y dispose de bouteilles vides, propres et stériles. Chaque famille de produits a sa bouteille dédiée.

Le client prédéfinit sa quantité de liquide voulue – 20cl, 50 cl 75cl ou 1l - ou choisit le versement manuel.

Une fois la bouteille remplie, il l'encapsule avec un bouchon mécanique en porcelaine.

L'embouteilleuse fournit alors une étiquette imprimée qui récapitule la quantité fournie, les informations réglementaires, un numéro de lot ainsi que des dates limite de consommation/d'utilisation optimale et un code barres pour le passage en caisse.



Les bouteilles consignées

Certains se souviennent des bouteilles de vin ou de bière que l'on rapportait en magasin.

Jean Bouteille repose sur le même principe, avec des bouteilles au design étudié.



Afin de garantir une hygiène toujours parfaite, les bouteilles en verre sont consignées au prix de 1€ pour être lavées et stérilisées avant chaque réutilisation.

Le client achète une première fois autant de bouteilles qu'il veut de produits.

Une fois le liquide consommé, il rapporte ses bouteilles pour se faire rembourser la consigne ou disposer de nouveaux contenants.

Un système simple et efficace plébiscité par tous les consommateurs soucieux de leur bien-être et de la planète.

#### Le nettoyage des bouteilles

La logistique nécessaire au nettoyage des bouteilles a été repensée pour moderniser le concept en le convertissant au circuit court.

L'idée : créer de petites unités de lavage, proches des magasins, souples et rapides dans leur fonctionnement.

L'objectif : sur chaque territoire intéressé, ouvrir une unité de lavage à moins de 25 km de l'ensemble des points de vente. Sur ces territoires, Jean Bouteille organise des tournées hebdomadaires ou bihebdomadaires pour collecter les bouteilles sales et fournir des bouteilles propres.

La consigne des bouteilles permet le réemploi des bouteilles. Le réemploi est la première boucle de l'économie circulaire. Cette boucle est moins impactante que le recyclage et plus génératrice d'emploi.

Le processus de lavage des bouteilles est assuré par des équipements professionnels semi-automatiques qui fonctionnent avec des produits 100% biodégradable, sans composé d'origine pétrolière.

La stérilisation, quant à elle, est réalisée par électro-activation de l'eau, une solution d'acide hypochloreux stérilisante ultra efficace, et 100% biodégradable.



# LES 6 FORCES DE JEAN BOUTEILLE

## **L'hygiène sur tous les plans**

Le vrac et la bouteille consignée supposent une hygiène irréprochable. C'est la première règle de Jean Bouteille.

- Les produits sont achetés et gérés par le distributeur lui-même. Ils possèdent une durée de conservation de plusieurs semaines voire de plusieurs mois, hormis les agrumes, pressés sur place au jour le jour.
- L'embouteilleuse a été conçue pour que le nettoyage des fontaines soit simple au quotidien.  
Jean Bouteille assure en outre une maintenance préventive du matériel.
- Le système de nettoyage des bouteilles et le circuit court assurent la présence constante de contenants propres et stériles en magasin.

Précisons qu'aucun client ne peut remplir à nouveau la bouteille qu'il rapporte grâce à la mise en place d'un système de consigne/déconsigne propre à chaque distributeur.

## **Une grande liberté d'utilisation**

Jean Bouteille est accessible en libre-service ou le consommateur peut se faire servir. L'embouteilleuse disposant d'une métrologie précise, elle délivre la quantité exacte définie par le client.

Si ce dernier choisit le versement manuel, il paie à la quantité exacte versée et non au contenant utilisé.

## **Une traçabilité totale**

L'étiquette fournie avec chaque remplissage assure une complète traçabilité du produit.

Elle indique :

- le type et la marque du produit
- les informations réglementaires qui y sont associées
- un numéro de lot et d'embouteilleuse
- l'adresse du magasin
- sans oublier les DLUO/DLC.

## **Des produits à coût réduit**

La vente de produit en vrac permet au magasin d'acheter ses produits en grands contenants pour les revendre en petits contenants.





Ce mode d'approvisionnement génère de multiples réductions de coût :

- diminution des prix de la mise en conditionnement et du transport
- suppression des emballages et de la taxe d'éco-emballages
- simplification de la manutention et de la mise en rayon.

Le distributeur peut ainsi garder une marge confortable tout en offrant au consommateur des liquides 10 à 20% moins chers, quelle que soit la quantité achetée.

### **Un principe simple et authentique**

Jean Bouteille renoue avec un mode de distribution traditionnel dont l'authenticité répond à aux envies d'un public à la recherche d'achats plus responsables et qui aient du sens.

Il transforme une contrainte – la consigne – en un bienfait pour la planète et valorise l'éco-geste de celui qui ramène sa bouteille.

Système simple tant pour le distributeur que pour le consommateur, il permet à ce dernier de bénéficier de produits de qualité à un prix qui devient accessible.

### **Un concept différenciant pour le distributeur**

En ces temps où l'offre est pléthorique, Jean Bouteille propose aux magasins de se différencier avec un système vrac à la fois moderne et avéré.

Un système qui n'existe pas dans le domaine du liquide alimentaire et dans lequel Jean Bouteille veut devenir d'emblée une référence.

Avec lui, les distributeurs contribuent non seulement au pouvoir d'achat de leurs clients, ils participent à un mouvement profond en faveur de la réduction des déchets, d'un mieux-être de l'homme et d'une amélioration de l'environnement.

## DANS LA MOUVANCE DE L'ECONOMIE CIRCULAIRE

28 tonnes à la seconde : c'est le nombre, hallucinant, de déchets produits en France tous les jours (source Conso Globe).

A ce problème vertigineux, la meilleure des réponses est aujourd'hui l'économie circulaire.

L'économie circulaire est un système économique dont les flux de production et de consommation suivent un cycle fermé. Les flux sortant tels que les déchets sont réintégrés dans le processus de production comme matières premières industrielles ou agricoles.

Cette approche circulaire s'oppose au modèle linéaire que nous connaissons depuis des décennies et qui consiste à extraire, fabriquer, utiliser, jeter (Source : <http://plateformeco.com/>).

L'économie circulaire s'inscrit dans le cadre du développement durable et s'inspire notamment des notions de l'économie verte et de l'économie de la fonctionnalité.

Leur objectif commun est de produire des biens et service tout en limitant fortement le gaspillage des matières premières et des sources d'énergies non renouvelables.

La stratégie de Jean Bouteille correspond parfaitement à toutes ces notions.

### **Des économies pour la planète à la source**

En utilisant le principe du vrac, Jean Bouteille réduit les emballages.

Autrement dit il diminue la consommation d'énergie, de matières premières, d'eau et d'émissions de gaz à effet de serre nécessaires à leur fabrication et à leur transport.

### **Des économies pour la planète à l'usage**

En moyenne, un contenant en verre s'utilise plus de 25 fois. Jean Bouteille divise donc par 25 l'impact environnemental par rapport à des bouteilles en verre jetable.

La précision de l'embouteilleuse ou l'aide du distributeur au remplissage évite également le gaspillage de liquide alimentaire.

### **Des économies pour la planète en aval**

La création de petites unités de lavage proches des magasins limite le transport des bouteilles vides. Autant de CO2 en moins.

Ces unités utilisant des produits écologiques 100% biodégradables épargnent l'eau et le fonctionnement des usines d'épuration.

Enfin, l'absence de déchets d'emballages supprime le besoin d'énergie nécessaire à leur transport et à leur élimination.

## UN CONCEPT QUI S'INSCRIT DANS UN COURANT PORTEUR

Commerce équitable, économie du partage, commerce collaboratif, slow-food, circuit court sont autant de modes de commerce qui émergent depuis les années 2000.

Plus que jamais, selon l'ADEME, les Français ont envie de se prendre en main, d'acheter responsable et "malin" : ne pas gaspiller, acheter moins cher des produits plus simples mais de qualité.

Pour cela, ils veulent être rassurés sur la sécurité des produits proposés, leur traçabilité et attendent des entreprises d'être aidés dans leurs choix.

### **Le vrac, une demande forte et concrète**

Le succès des rayons vrac solides montre que la demande du consommateur est forte.

Une étude de BioLinéaire souligne qu'entre 2009 et 2011 ces rayons ont le plus progressé, avec en moyenne de +9,2% par an.

Le rayon vrac est clairement : un acte écologique pour 95% des clients, qui permet de découvrir un produit pour 85% et de faire des économies pour 80% d'entre eux.

Pas étonnant, dès lors, que les grandes enseignes de la distribution se soient également intéressées à ce mode de vente.

Dès 2002, Auchan a créé des rayons vrac pour contrer le hard discount.

### **Consommer sans gaspiller**

La majorité des bouteilles contenant des liquides alimentaires sont aujourd'hui en PET, PE ou verre perdu.

Or, seuls 25% des bouteilles plastiques sont recyclés, 35% sont incinérés et près de 40% enfouis. Le verre, quant à lui, n'est recyclé qu'à 70%. 30% sont encore enfouis.

Sensible aux messages de l'ADEME autant qu'à son pouvoir d'achat, le consommateur a pris conscience de ce phénomène et cherche aujourd'hui les moyens de consommer sans gaspiller.

### **Le vrac liquide en verre consigné, une idée qui fait son chemin**

Une étude de marché sur 200 personnes, confiée par Jean Bouteille à JE SKEMA, confirme les attentes des consommateurs : 63% des personnes interrogées sont favorables à la consigne.

Ce sont des personnes de plus de 25 ans, pratiquant le tri sélectif, parmi lesquelles on retrouve des retraités, des cadres et des employés.

Ces clients potentiels sont particulièrement attachés à la qualité des produits, désireux de réduire leur impact écologique et d'augmenter le rapport qualité/prix de leurs achats. Attentifs à l'hygiène des bouteilles dans un tel mode de commerce, ils seraient également vigilants sur la durée de conservation des produits.

Autant d'items dans la droite ligne de Jean Bouteille.

## QUI EST GERARD BELLET ?

Créateur de Jean Bouteille, Gérard Bellet est franco-américain.

Depuis 2002, il est diplômé de Reims Management School et a obtenu un brevet agricole à l'Institut de Genech en 2013.

A 29 ans, il possède déjà sept ans d'expérience professionnelle dans le contrôle de gestion, la vente, l'entrepreneuriat et les fonds d'investissement, dont deux ans passés en Inde et deux aux USA.

Depuis plus d'un an, Gérard Bellet a fondé à Lille R Cube Nord (R CUBE : Réduire x Réutiliser x Recycler).

Il commercialise des produits écologiques destinés aux entreprises dans l'objectif d'une meilleure gestion des déchets du monde professionnel :

- Gobilab, une gourde de bureau éco-conçue pour remplacer les gobelets en plastique et les bouteilles d'eau jetables
- Lemon Tri, une machine collectant les bouteilles et les canettes en entreprises afin d'augmenter le recyclage de ces déchets, en instaurant une incitation à chaque recyclage
- MIB 1.0, le premier stylo 100% recyclé, assemblé dans le Nord-Pas de Calais
- le guide Eco-frugal, un guide ludique permettant de faire des économies dans notre vie quotidienne.

Jean Bouteille est un projet à la fois ambitieux et innovant. Il répond à une problématique actuelle du consommateur et en cohérence avec les convictions profondes de Gérard Bellet : le déchet dans la consommation courante.

La Région Nord-Pas de Calais épaula financièrement Jean Bouteille, ainsi que Lille Métropole Communauté Urbaine dans le cadre de l'appel à projet permanent "Entreprendre Autrement".

Un club Cigales est récemment entré dans son capital.

Depuis février 2014, le magasin "Saveurs et Saisons", du réseau coopératif Biocoop, est le premier point de vente équipé par Jean Bouteille (270 rue des fusillés à Villeneuve d'Ascq).

Gérard Bellet compte s'implanter rapidement dans les magasins alimentaires, les caves à vin, les épiceries et même sur les marchés de la métropole lilloise avant de se lancer au plan national.