

Jean Bouteille teste chez Biocoop son concept de liquides vendus en vrac sous consigne.

Une offre inédite, écolo et économique, destinée à tous types de magasins, y compris les GMS.

Associer vente de liquides en vrac et consigne. Tel est le concept Jean Bouteille imaginé, avec malice et talent, par Gérard Bellet un jeune entrepreneur du Nord, qui remet au goût du jour la consigne à la grand-papa. Il est en test depuis la mi-mars au magasin Biocoop « Saveurs et Saisons » de Villeneuve-d'Ascq (59). Inspiré par le succès des produits d'épicerie vendus en vrac, Gérard Bellet a travaillé sur une solution adaptée aux liquides alimentaires avec un concept plus économique et plus abouti d'un point de vue écolo que l'offre existante en magasin bio.

« Avec la consigne, le client ne paie plus pour une bouteille qui part à la poubelle. Il n'achète que ce qu'il y a dedans. Il verse un euro au magasin mais le récupère quand il ramène sa bouteille vide, explique le trentenaire. Celle-ci est ensuite lavée et stérilisée par nos soins pour être réutilisée. »

Une solution de service au magasin

Concrètement, Jean Bouteille est une solution de services. La société loue au magasin le meuble sur lequel sont disposées les différentes fontaines. Elle fournit les bouteilles propres, récupère les sales qui sont ramenées par les clients, puis les lave. Charge au magasin de référencer et commander les produits de son choix en bidon ou bag in

Jean Bouteille au Biocoop « Saveurs et Saisons »



Pour garantir une hygiène parfaite, Jean Bouteille propose un flacon par type de produit (vinaigre, huile et vin pour l'heure). Avec deux formats, 50 et 75 cl. Dûment sérigraphiées, les bouteilles sont dotées d'un bouchon mécanique pour limiter les déchets.



L'étiquette produit est éditée par une imprimante. Outre le gencod et le prix, il donne toutes les informations légales : ingrédients, origine, numéro de lot, DLUO, etc. Il suffit de la coller sur la bouteille en vue du passage en caisse.



Le client se sert lui-même à la fontaine et choisit la quantité en appuyant sur l'un des boutons proposés : 25, 50 ou 75 cl selon les produits. La fontaine s'arrête automatiquement, une fois le liquide versé.

box, qui sont disposés dans le meuble et alimentent les fontaines.

« Il faut qu'ils soient qualitatifs sinon ça n'a pas de sens », tient à préciser Gérard Bellet.

Le magasin Biocoop a démarré avec quatre codes d'huile (olive, colza et quatre graines), deux vins (côtes-du-rhône et pays-d'oc) et deux vinaigres (cidre et balsamique de Modène). « Ce sont les produits les plus simples à manipuler, sans

gaz ni risque bactériologique, mais ce sera aussi possible sur des sodas, de la bière et des jus », précise l'entrepreneur.

Outre la location du meuble, Jean Bouteille prend une commission sur les ventes. Son unité de lavage est installée à proximité du magasin pour limiter le transport. L'objectif, à terme, est de pouvoir en alimenter une dizaine à partir de la même unité.

Si Biocoop « Saveurs et Saisons » est le premier à tester ce concept, dont le démarrage est prometteur, Gérard Bellet espère bien l'implanter dans d'autres types d'enseignes, et pas seulement bio. Les caves à vins, épicerie fines et supermarchés sont aussi en ligne de mire. De quoi leur fournir un vrai élément de différenciation. ■

Patricia Bachelier