



1

1 EMPLACEMENT CHOISI

Le meuble a trouvé sa place dans la supérette Saveurs et Saisons, de 650 m², du réseau Biocoop. Le client choisit sur la table d'embouteillage un ou plusieurs produits (quatre huiles, deux vinaigres et deux vins), et saisit une bouteille (50 ou 75 cl).



2

2 CHAÎNE CALIBRÉE

Le client se sert à l'une des dix fontaines qui distribuent automatiquement le volume désiré. Une étiquette est aussitôt imprimée mentionnant un code-barres, le nom du produit, la quantité, un numéro de lot et d'embouteilleuse, ainsi que les DLUO/DLC.

4 AVENIR PROMETTEUR

Gérard Bellet, entrepreneur de 29 ans, a développé son concept en dix-huit mois et 60 000 € d'investissement. Il se donne six mois pour définir son tarif de location, en sachant qu'il a été sollicité par d'autres commerçants Biocoop et de Belgique.



3

3 COÛTS RÉDUITS

Les bouteilles en verre sont consignées 1 €. Quand les clients les rapportent, la consigne est déduite en caisse. Puis, elles sont nettoyées et stérilisées dans une unité de lavage accolée au magasin.



4

© PHOTOS FRANÇOIS LECOQ

Jean Bouteille inaugure le vrac des liquides

Au sein de Saveurs et Saisons, chez Biocoop, à Villeneuve-d'Ascq, l'entreprise Jean Bouteille propose, depuis mi-mars, de l'huile, du vinaigre et du vin en vrac dans des bouteilles consignées, avec un seul prix au litre.

«**A**vec Jean Bouteille, n'achetez que l'essentiel !» Tel est le slogan de cette société qui propose, pour la première fois en France, des produits liquides alimentaires en vrac dans des bouteilles consignées. «Le vrac de produits secs s'est imposé en dix ans. J'ai eu l'idée de faire la même chose avec les liquides alimentaires, en sachant que la métrologie et l'hygiène sont plus complexes à garantir et qu'aucune filière n'existe... pour l'instant», annonce Gérard Bellet, le créateur du concept. Après dix-huit mois de développement et 60 000 € d'investissement, l'entrepreneur a mis au

point une table d'embouteillage de dix fontaines automatisées de distribution d'huile, de vinaigre et de vin. Jus de fruits, sodas et bières sont aussi envisagés.

Fournisseurs aventureux

Le meuble (2 m de long, 1,2 m de large et 1,2 m de haut) s'est glissé dans le rayon liquides de la supérette Saveurs et Saisons (650 m², réseau Biocoop) de Villeneuve-d'Ascq (Nord), dont le gérant, Thierry Decoster, a été immédiatement séduit. «Il m'a laissé libre de développer mon idée, et la centrale d'achats Biocoop m'a proposé des fournisseurs prêts à tenter l'aventure», se ré-

jouit Gérard Bellet. Outre des produits qualitatifs, conformes en termes d'hygiène et de sécurité, le dispositif permet de choisir les quantités désirées : 50 et 75 cl, mais aussi 25 cl et 1 l si la demande suit. Il limite les conditionnements finaux et les coûts logistiques, l'unité de lavage et de stérilisation des bouteilles étant accolée au magasin.

Du coup, le prix des produits est inférieur de 10 à 15 % à celui des références équivalentes conditionnées chez le fournisseur, et ce quelle que soit la quantité achetée (un seul prix au litre). En quinze jours, Gérard Bellet a conquis des clients et est sollicité par d'autres commerçants Biocoop ou même de Belgique. Il se donne six mois pour définir le tarif de location du concept. Ses bouteilles champenoises sérigraphiées apportent aussi une touche marketing, dont la vente en vrac est souvent dépourvue. ■

FRANÇOIS LECOQ

- 10 fontaines de distribution en LS
- 2 formats de bouteilles consignées : 75 et 50 cl
- 3 familles de produits : huile, vinaigre et vin

Source : Jean Bouteille