



(/membre/jeansamper)

# Le vrac s'offre une seconde vie ! Même avec le coronavirus ?



()

La tendance du vrac concerne aussi les réseaux

Perçue comme une alternative écologique, la vente en vrac s'étend en France. *Article de juillet 2018 revisité ce 1er avril à cause du coronavirus. Les quelques textes ajoutés ce jour sont en italique.*

***Le vrac est-il compatible avec les précautions sanitaires actuelles et les nouvelles habitudes à prendre ? Si oui, à quelles conditions ?***

Savamment réparties en silos collés contre les murs, des produits comme des pâtes ou des légumineuses sont vendus en vrac dans ce magasin du 15<sup>e</sup> arrondissement de Paris.



**Day by Day**, franchise dédiée à la vente en vrac, a été l'une des premières à suivre le mouvement. Lancé en 2013, l'enseigne compte 34 points de vente dans toute la France en juillet 2018 et ne cesse d'élargir sa présence. Day by Day fait partie des premiers réseaux d'épicerie 100%vrac, un marché en constante évolution.

**Plus écologique, plus simple, la vente de produits en vrac se démocratise en France**, souligne **Rozenn Fontanel**, gérante du magasin Day by Day du 15<sup>e</sup> arrondissement. Et contrairement à ce qu'on pourrait croire, elle n'est pas uniquement réservée à une poignée de privilégiés, les CSP+.

Du riz, des pâtes, des quinoas, des céréales ou encore des oursons en chocolat, ici tout est à portée de main (*bien que les magasins en vrac aient déjà réfléchi à la situation d'avant le Covid-19, quid des précautions sanitaires renforcées actuellement et à l'avenir ? Comment faire ?*) et pour une clientèle friande de qualité et de petites quantités, la vente en vrac est une aubaine. Pour Marion, 24 ans, spécialiste de marketing digital, venue faire ses emplettes ce jour là dans le magasin, la vente en vrac a « un côté ludique ». « Pour le même prix, la qualité est meilleure et on peut choisir la quantité qu'on veut », se réjouit-elle.

D'autres ont opté pour cette démarche pour son côté écolo. Catherine, 70 ans, défend cette position. « Nous devons penser à la planète que nous allons léguer à nos petits enfants. Acheter au poids nous évite le gaspillage et limite nos déchets. »

Si elle semble aujourd'hui se découvrir une nouvelle vocation, la vente à la pesée date du Moyen-âge où l'on achetait ses œufs à la pièce et ses médicaments chez l'apothicaire *période où l'on doit quand même remarquer l'absence d'hygiène*. « Nous reproduisons le modèle des épiceries de campagne française mais de manière plus élaborée, explique Rozenn Fontanel qui ajoute que le boom des hyper marchés dans les années a entamé la vente en vrac. Ce marché a connu un regain d'intérêt avec le sursaut écologique. « Nous prenons conscience que nos ressources ne sont pas inépuisables », affirme **Célia Rennesson**, directrice de l'association Réseau Vrac lancée en 2016 qui met en lien porteurs de projets, commerçants et fournisseurs.



# La France : tête de gondole en vrac

Ce sont les magasins bio qui sont entrés dans la danse les premiers et largement contribué à généraliser la pratique depuis les années 1980. Désormais, chaque hypermarché compte un rayon consacré à la vente en vrac.

Aujourd'hui, les commerces dédiés au vrac poussent comme des champignons à tel point que la France est considéré comme le leader de la vente en vrac. Un premier salon professionnel a été organisé en mars à Paris. Le réseau Vrac dénombre **150 magasins dédiés en France début 2018**. « Le secteur a explosé en 2017 avec un chiffre d'affaires de 500 millions d'euros. Cela ne représente que 1 à 2% du marché de la consommation mais il y a une belle marge de progression", soutient Célia Rennesson.

La cause attire de plus en plus et certains s'y reconvertissent à l'instar de Johanne, ancienne responsable RH qui a ouvert ô Bocal à Nantes il y a un an et demi. Sa petite boutique accueille 80 clients par jour et propose 400 références.

La vente en vrac peut se targuer non seulement de son apport écologique mais aussi d'économies sur le coût des emballages et les frais du marketing. Résultat, les produits en vrac sont vendus en moyenne de 5 à 30% moins cher.

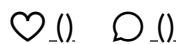
**D'après un article vu dans le JDD *bien avant la crise du Coronavirus***

[#vrac \(/recherche?terms=vrac%20\)](#) [#bio \(/recherche?terms=bio\)](#)

[#ecologie \(/recherche?terms=%20ecologie\)](#)

[#day by day \(/recherche?terms=day%20by%20day%20\)](#)

[#franchise \(/recherche?terms=franchise\)](#)



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


Connexion ()





## Recommandations d'article

[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan\)](/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)

 (membre/jeansamper)

Article

**Italie : Du 19 au 21 octobre 2023, le salon de la franchise renaît à Milan**


...

♡

🗨

[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan\)](/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)

[\(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)

 06 avril 2023

Article

**La transmission du savoir-faire en franchise**

[\(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)

5 ♡

1 🗨 [\(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)

[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)

 28 mars 2023

Document

**30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris**

[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)

♡

🗨 [\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)



