

**TREND
FOCUS**

#2

**VENTE EN
VRAC**



POLE AGROALIMENTAIRE
ACCOMPAGNEMENT - TRANSFERT - INNOVATION

MARS 2020

POLE AGROALIMENTAIRE – ADECAL TECHNOPOLE

SOM

MAIRE

- > Qu'est-ce que le vrac ?3
- > Les acteurs majeurs en Nouvelle-Calédonie4
- > Les atouts du vrac6
- > Les contraintes du vrac7
- > Quelques leviers d'innovation8

“

En Nouvelle-Calédonie naissent depuis quelques années des boutiques spécialisées dans la vente de produits alimentaires en vrac. La majorité des distributeurs a désormais, en réseau de proximité comme en hyper- et supermarché, développé un rayon vrac.

Ce boom est étroitement lié aux aspirations budgétaires et citoyennes des consommateurs. Acheter en vrac représente en effet une démarche écologique qui permet d'acheter moins cher tout en évitant le gaspillage en n'achetant que ce dont on a besoin et en limitant les emballages superflus.

Revers de la médaille, le vrac impose également des contraintes pour les consommateurs, comme pour les entreprises et distributeurs. Le consommateur doit changer ses habitudes en renonçant par exemple aux informations sur les packs des produits et en stockant différemment son alimentation à domicile. Les entreprises et distributeurs eux sont confrontés à des problèmes logistiques, d'organisation et d'hygiène...

Quel est l'avenir du vrac ? Quelles solutions innovantes pour développer et valoriser l'offre ? Décryptage.

”



Un modèle en pleine croissance

De plus en plus de nouvelles catégories de produits bruts se commercialisent en vrac : huile, vin, etc.

Les produits transformés commencent eux aussi à être disponibles en vrac : confiseries, gâteaux, et même cosmétiques et produits d'entretien !



Pour certaines entreprises calédoniennes, le développement du vrac peut représenter une alternatives intéressante dans le cadre de la loi du Pays n°2019-2 du 21 janvier 2019 relative à l'interdiction de mise sur le marché de divers produits en matières plastiques.



Qu'est-ce que le VRAC ?

- La vente en vrac, c'est la vente de **produits non pré-emballés**.

Il existe deux types de vrac :

- Le **vrac frais** :

Fruits, légumes et produits « à la coupe » : le fromage, la crèmerie, la charcuterie et la boucherie. Le consommateur est habitué à ce type de vrac.

- Le **vrac hors frais** :

Tous les autres produits : riz, farines, huiles, céréales, légumineuses, épices... Ce type de vrac, encore peu courant en France il y a quelques années, est aujourd'hui en fort développement.

Les acteurs majeurs en Nouvelle-Calédonie

Enseignes 100% VRAC

L'épicerie Vrac du
Faubourg,
Faubourg Blanchot,
Nouméa



La Compagnie du
Vrac,
Anse Vata,
Nouméa

Enseignes BIO



NATURALIA

Les acteurs majeurs en Nouvelle-Calédonie

Commerces de proximité

- L'Ecopanier
- Boucheries/
charcuteries
- Crèmerie
- Boulangeries
- Certaines
épiceries
- Etc!



...et les marchés (Moselle,
Ducos, Marché Broussard, ..)

Grandes et moyennes surfaces

- Auchan
- Carrefour
- Casino
- Korail
- Etc!



Les **ATOOUTS** du VRAC

Bénéfices

MOINS DE GASPILLAGE

Le vrac permet d'éviter le gaspillage en achetant uniquement la quantité dont on a besoin. Le consommateur a la maîtrise de ce qu'il achète.

MOINS CHER

Le consommateur ne paye que le produit, et pas l'emballage ni les frais marketing. Les produits vendus en vrac sont en moyenne 10 à 15% moins cher que des produits classiques. La différence peut s'élever jusqu'à 50% pour certaines catégories de produits.

PLUS ECOLOGIQUE

Le vrac permet d'éviter l'utilisation d'emballages et donc de réduire ses déchets. C'est une très forte motivation pour les consommateurs de vrac.

CREATION DE LIENS

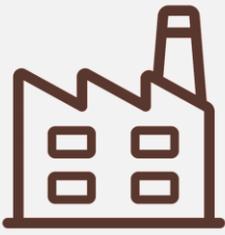
Sans étiquette produit, le consommateur a besoin d'être accompagné lors de son achat en vrac. Il se tourne vers le vendeur pour avoir des informations sur le produit (composition, variété, mode de préparation).



Véritable expérience d'achat

CONSOM'ACTEURS

Le consommateur choisit lui-même la quantité dont il a besoin, fait le geste pour se servir, doit prévoir des solutions pour transporter et stocker ses produits. Il s'implique dans la démarche d'achat.



Les **CONTRAINTE**S du VRAC



Pour les entreprises agroalimentaires

- **MAITRISE SANITAIRE**

L'emballage protégeant le produit, l'entreprise perd la main sur la qualité sanitaire de ses produits (contaminations possibles, durées de vie non respectées..).

- **LOGISTIQUE**

Gestion des stocks et de la rotation des produits (gestion par lots).

- **MARKETING**

Impossible sur l'emballage, nécessité de trouver d'autres supports.

Pour les distributeurs



- **PERSONNEL**

Besoin supplémentaire (approvisionnement et nettoyage plus régulier des rayons).

- **LOGISTIQUE**

Nécessite une réserve et une bonne organisation pour gérer les stocks de produits et leur conservation.

- **PLACE**

Pour un même espace de linéaire, les références présentées en vrac prennent davantage de place que celles présentées emballées.

Pour les consommateurs

- **ABSENCE D'ETIQUETTE**

Après achat, le consommateur ne peut plus consulter certaines informations pratiques : liste d'ingrédients, mode de préparation ou cuisson, DLC/DLUO, idées de recettes, informations nutritionnelles etc.

- **ABSENCE DE PACKAGING**

Et donc des informations de traçabilité du produit : numéro de lot, provenance, etc.

- **ABSENCE D'INFORMATIONS SUR LA QUALITE SANITAIRE / FRAICHEUR**

Le consommateur ne sait pas depuis combien de temps le produit est dans le bac, ni dans quelles conditions d'hygiène il a été manipulé.



Pour certaines catégories de produits tracés (notamment pour les produits sous signe de qualité), il convient de s'assurer que les procédures évitent toute fraude.

Le VRAC

-

Quelques leviers d'innovation

Certains exemples ne sont pas observables en Nouvelle-Calédonie mais peuvent constituer de bonnes sources d'inspiration.

Vrac sur mobile

Plusieurs applications se sont développées pour accompagner le consommateur dans sa démarche d'achat en vrac.



Abracada'vrac :

Cette application permet au consommateur de trouver la boutique de vrac la plus proche, en fonction du produit qu'il recherche.

Vrac en ligne

Il est maintenant possible de faire ses courses de vrac en ligne.



DECouvrez LE VRAC BIO ET PLAISIR = Améliorez votre quotidien en étant éco-citoyen



①

Économisez grâce au VRAC : jusqu'à -50% par rapport à des produits équivalents emballés



②

Commandez des produits bio dans de jolis bocaux consignés ou sachets indéchirables



③

Profitez de la ROLL-livraison à domicile ou du VRAC'n COLLECT



④

À chaque livraison ou VRAC'n COLLECT, rendez vos bocaux vides pour obtenir des crédits sur votre prochaine commande

Vrac 'n Roll:

Ce site propose des produits en vrac, avec livraison à domicile ou en point de collecte. Les contenants sont consignés et peuvent être rendus lors de la réception d'une nouvelle livraison.

Le vrac Premium

Certaines boutiques de vrac s'inspirent des codes du luxe pour proposer une expérience d'achat premium.



Negozio Leggero

Exemple de chaîne de vrac d'origine italienne au design chic et épuré, qui propose des produits d'épicerie, des liquides et des produits cosmétiques.

Au-delà de la simple boutique

Certaines épiceries de vrac sont plus que des simples boutiques, elles proposent des services complémentaires qui animent le lieu : ateliers de cuisine ou de DIY*, restauration, vente de paniers de légumes de saison ...



OPOA

Il s'agit d'une boutique combinant épicerie vrac, cantine bio et responsable, ainsi qu'un coffee shop.

* DIY = Do It Yourself
= Faire soi-même.

Services associés au vrac

Les enseignes innovent dans leur rayon vrac en proposant des services complémentaires comme la possibilité de mouliner son café ou ses amandes.



Franprix Darwin

Ce nouveau concept de magasin de Franprix offre une belle place au vrac : plus de 70 références. Dans le rayon vrac, les clients peuvent se servir en herbes aromatiques en coupant les feuilles dont ils ont besoin sur des plantes prévues à cet effet.

Marques de vrac

Des marques nationales se lancent sur le marché du vrac.



Juste Bio, Green Morning, France

Juste Bio propose une gamme de céréales biologiques dans des boîtes réutilisables et recyclables. Le consommateur retourne dans le magasin avec la boîte pour la remplir avec l'offre en vrac de la marque.

VRAC DE PROXIMITE



VRAC'MENT BON

Epicerie ambulante qui sillonne les villages belges en proposant des produits bio en vrac.
Cible : les populations excentrées.

VRAC ULTRAFRAIS

FAIRE BIEN

Distributeur ultrafrais de yaourt bio Danone (marque « Faire Bien »), avec pots en carton alimentaire recyclable.





POLE AGROALIMENTAIRE
ACCOMPAGNEMENT - TRANSFERT - INNOVATION

CONTACT

Téléphone : 24.90.77

Mail : agroalimentaire@adecal.nc

