Consommation : le vrac a la cote mais exige de multiples précautions

lundi 11 mai 2020, par lpe

Avec ces emballages que l'on paye pour ensuite les mettre dans la poubelle jaune et un engouement en forte progression pour des aliments sains et plus naturels, la vente en vrac se développe.
Carole Bergé a ouvert "Esprit Vrac" à Aigrefeuille d'Aunis en Charente-Maritime fin janvier. Confrontée comme tous les commerçants à des règles sanitaires très strictes suite à l'épidémie, elle se réorganise et espère que la clientèle se développera.

Carole Bergé a ouvert son magasin le 30 janvier dans un ensemble de cellules commerciales proposées à la vente par la mairie à proximité d'Intermarché. Sur 43m2, elle propose quelques 400 références, des graines au chocolat, en passant par les cosmétiques ou encore les vinaigres.
"*Après des mois de travail sur le projet et des semaines d'aménagement de ce local que j'ai acheté, j'ai pu ouvrir Esprit Vrac le 30 janvier. Rapidement, la clientèle s'est développée mais l'épidémie a mis un coup d'arrêt. Je ne me plains pas car j'ai le droit d'ouvrir et mes clients sont fidèles et généreux - un appel pour un lot bientôt périmé et ils sont là - mais la clientèle ne se développe pas et les clients les plus éloignés géographiquement ne viennent plus. Au début, j'ouvrais la boule au ventre, de peur de la contamination, aujourd'hui je suis plus rassurée car une entreprise m'a fourni une vitre en plexiglas et je travaille avec un masque. J'ouvre du mardi au samedi de 9h30 à 13h mais sur réservation préalable et personne n'entre dans le magasin. J'aurais bien laissé la porte ouverte en permanence mais il faut garder une certaine température à l'intérieur pour la conservation des aliments, c'est un véritable casse-tête !*

Avec le déconfinement, je vais devoir tout réinventer car par exemple la cuillère que chacun prend pour se servir devrait être désinfectée après chaque client... Compliqué car je suis seule au magasin. Aujourd'hui, je désinfecte les contenants, prépare les commandes mais ce n'est pas dans l'urgence avec une file de clients à la caisse. Comment gérer ce déconfinement ? Je n'ai pas toutes les réponses malgré les échanges avec l'association Réseau Vrac et je pense que je vais aussi demander l'avis de mes clients. "

Carole mise sur les produits locaux, voire français en priorité : pâtes, quinoa, haricots, lentilles, farine,

chocolat, épices, fruits secs, mélanges pour apéritif, céréales, cafés, thés, huiles, vinaigres, produits ménagers et cosmétiques… tout est au poids et il est même possible d'acheter 10ml de shampoing pour tester. Elle commercialise aussi des brosses à dents en bois françaises dont on ne change que l'embout usagé qui est ensuite recyclé. Un cercle vertueux qui met aussi en valeur des productions locales comme les eaux florales de Saint Savinien ou encore les savons et shampoings solides de Saint Vivien, le miel de Charron.

Rendez-vous sur sa page Facebook : www.facebook.com/espritvrac pour en savoir plus.

A signaler aussi dans la même activité mais sous forme itinérante, "L'aventure Vrac" en Gâtine (Deux-Sèvres), à suivre sur Facebook.

CR