

Réinventer le commerce de proximité

La Petite Epicerie est un magasin accessible à toute heure, via une application, et proposant surtout des produits locaux. Son succès devrait rapidement faire des émules

Bavois, petit village du Nord-Vaudois. 1000 habitants, et plus aucun commerce. «Ma mère tenait la dernière épicerie du village. Elle l'a fermée il y a dix ans, les charges salariales étaient trop élevées et les habitants travaillaient ailleurs, ils profitaient de ces déplacements pour faire leur courses», résume Stéphanie Favre, 31 ans, qui a grandi dans la région. Une situation comme il en existe tant en Suisse et... dans toute l'Europe. Sauf qu'entre-temps la donne a changé, les consommateurs sont nombreux à rechercher des produits frais et locaux.

Stéphanie et son frère Sylvain, 32 ans, gérants du restaurant d'alpage familial, très impliqués dans la vie locale, constatent le manque criant d'un commerce de proximité. C'est en Suède qu'ils découvrent une solution qui les inspire: un magasin ouvert à toute heure, accessible via une application mobile. En janvier 2018, ils décident d'adapter le concept à Bavois. Ils s'associent à parts égales avec des proches, Steve Brönnmann, mécanicien indépendant, et Steven Oulevay, ingénieur en mobilité. A l'aide de leurs propres fonds, ils font développer l'application par une entreprise suisse. Le magasin, La Petite Epicerie, est installé dans un ancien container maritime, à 5 minutes à pieds du centre du village. Dans la vingtaine de mètres que comportent leurs rayonnages, on trouve près de 450 références, pour l'essentiel des produits directement livrés par des producteurs locaux, qui peuvent suivre la variation des stocks en directs : charcuterie, produits laitiers, légumes, confitures, miels. Une petite sélection de produits de première nécessité (condiments, produits d'hygiène etc) est présente aussi. Ouvert mi-novembre 2018, le lieu a accueilli une trentaine de personnes par jour en moyenne depuis. 700 personnes ont déjà téléchargé l'application. Pour rentrer dans leurs frais, les fondateurs doivent développer plusieurs autres points de vente similaires, qu'ils souhaitent exploiter en franchise. Si les modalités restent à définir, plusieurs petites communes se sont déjà montrées intéressées.

Comment et où avez-vous fait développer votre application?

Stéphanie Favre : C'était un investissement important, parce que pour une simple épicerie. Aussi il fallait dès le début pouvoir le rentabiliser par l'ouverture d'autres magasins. Nous avons choisi l'entreprise Alsoft à Sion, qui ont été emballés par notre projet. Faire une application avec autant de fonctionnalités aurait été difficile avec des équipes à l'étranger, il nous a fallu trouver des solutions ensemble. Et puis nous lançons une épicerie locale, cela fait sens que l'informatique soit aussi en Suisse.

N'avez-vous pas peur des vols sur le point de vente?

Non. Il faut être inscrit sur l'application pour entrer dans la boutique. Il n'y a pas d'argent sur place, puisque tous les paiements par scan des produits, via l'application. Nous collaborons avec SIX pour proposer d'ici peu un partage des paiements. Chaque produit acheté sera directement payé au producteur et La Petite Epicerie percevra un pourcentage sur les ventes pour couvrir les frais de fonctionnement. Ce pourcentage est différent suivant le type de produits et les modalités d'achats aux producteurs. Nous travaillons comme une plate-forme de vente.

La boutique est surveillée par quatre caméras, et le vol est un risque courant dans les commerces. Pour l'instant, nous n'en avons pas constaté.

Depuis votre ouverture en novembre, avez-vous réalisé des adaptations?

Oui, ce test grandeur nature nous a permis de valider le concept et de l'améliorer.

Notre objectif est de parfaire les processus pour faciliter le développement des franchises et nous prévoyons une croissance tout d'abord en Suisse romande. Nous avons par exemple prévu des recharges de smartphones pour les personnes en panne de batterie, ou amélioré des soucis dus aux smartphones trop anciens par exemple. Nous avons constaté que le lieu est fréquenté en particulier le soir et durant les jours fériés. Les gens sont aussi ravis de retrouver un point de rencontre local, un

aspect que nous allons développer. Enfin, les producteurs se sont beaucoup impliqués, certains ont développés des produits sur-mesure, comme du lait pasteurisé.

Quel est l'intérêt d'avoir fait appel à Genilem?

Disposer d'un regard extérieur. Notamment pour réfléchir aux prochains développements. Nous avons beaucoup d'idées et d'envies, par exemple le zéro déchet. Genilem nous a permis de nous recentrer sur l'essentiel, nous avons compris quels sont nos points forts, et tracé une ligne directrice: développer d'autres points de vente en franchise. Nous réfléchissons à lever des fonds pour étendre ce type de distribution à plus grande échelle. ■

Par Camille Andres pour GENILEM



La Petite Epicerie est accessible via une application smartphone. Mais trois demi-journées par semaine, un vendeur est présent pour les personnes sans téléphone.