

LE TEMPS DES OLIVIERS LANCE UNE FILIÈRE DE BOCAUX CONSIGNÉS

Alors que l'alimentaire bio stagne, le distributeur lyonnais d'huiles et olives bio locales en vrac Le Temps des Oliviers poursuit sa croissance en misant sur un concept : la consigne de bocaux. Pour entrer sur le marché, il a fallu organiser tout un process qui n'existait plus en France.



Guillaume Saco et Gautier Scalia, cofondateurs du Temps des Oliviers à Lyon en 2012.

Relancer la filière de la consigne n'a pas été simple pour Le Temps des Oliviers, distributeur lyonnais d'huiles et olives bio locales en vrac, qui emploie 8 salariés. «Plus personne ne savait faire. Il n'y avait plus de laveurs de bocaux quand on a voulu lancer cette offre il y a trois ans», évoque Guillaume Saco, cofondateur de l'entreprise en 2012 avec Gautier Scalia.

APRÈS LE VRAC, LA CONSIGNE

Pour gagner de nouvelles parts de marché dans les magasins qui distribuent leurs produits, les deux entrepreneurs décident donc, en 2019, de lancer leur filière de bocaux consignés. «Nous avons commencé par une gamme d'olives bio conditionnées en bocaux consignés. Les bidons d'huile de 7 litres, permettant de gérer la vente en vrac, étaient déjà consignés : déployer le principe sur des bocaux n'a donc pas rebuté les commerçants convaincus»,

expose Guillaume Saco. La clientèle se révèle très demandeuse et c'est aussi l'occasion pour les points de vente bio, en perte de vitesse depuis quelques années, de proposer une nouvelle expérience client. Tous les voyants sont donc au vert. Mais c'est sans compter l'absence de filière de nettoyage des bocaux. «Toutes les entreprises que nous avons contactées ont refusé nos bidons et nos bocaux. Il n'existait aucune filière de nettoyage des contenants de petits formats. Nous avons donc investi 50 000 euros pour nous équiper d'un tunnel de lavage», raconte le dirigeant, qui a dû «créer une procédure de récupération des contenants auprès des magasins, imaginer des cartons capables de faire les trajets aller et retour, établir un protocole avec les transporteurs». Face à l'essor de la consigne en France, une filière se structure rapidement : des sous-traitants apparaissent et s'adaptent aux exigences des

petits contenants. Fin 2022, la filière de lavage des bocaux est enfin en ordre de marche.

DOUBLER LE NOMBRE DE POINTS DE VENTE D'ICI 2024

Une diversification bienvenue pour les deux associés du Temps des Oliviers, issus de la grande distribution. Après avoir d'abord distribué des huiles d'olives de producteurs auprès des professionnels lyonnais de la restauration, ils ont progressivement étendu leur gamme aux olives, tartinades et antipasti, que quelques magasins ont commercialisée en 2014-2015. En 2016, suite à un voyage en Belgique où il constate que l'huile d'olive se vend en vrac, Guillaume Saco veut lancer cette offre en France mais «en l'accompagnant de services pour les magasins tel que du mobilier, des étiquettes etc», raconte-t-il. Bénéficiant à l'époque d'une très faible concurrence sur ce segment, Le Temps des Oliviers conquiert rapidement de nombreux points de vente. «Aujourd'hui, nous comptons 550 points de vente et nous espérons gagner 500 nouvelles boutiques d'ici 2024», appuie Guillaume Saco. La croissance est au rendez-vous : +30 % de chiffre d'affaires entre 2020 et 2021 et +10 % entre 2021 et 2022 (à près de 2 millions d'euros). Un élargissement de la gamme est au programme, ainsi qu'une offre de services (présentoirs, etc.) et une communication accrue auprès du client final. «En 2024, nous commencerons aussi à travailler avec des grossistes, avance le dirigeant. Ce sera plus simple à gérer pour les commerçants qui n'auront plus qu'un interlocuteur pour l'organisation du retour des contenants.»

Marie Patureau