

# L'épicerie dijonnaise Au Gramme Près : portrait d'un vrac qui se réinvente

Créée au moment où le vrac commençait à peine à se développer en France, l'épicerie "Au Gramme Près" s'est installée à Dijon en 2018, rue Général Fauconnet, au cœur de La Fourmilière, un tiers-lieu qui s'est construit autour d'elle, mêlant cantine, atelier de yoga et magasin de proximité. Entre bio, local, circuit court et achats sans emballage, elle reflète un mode de consommation en pleine évolution, porté par l'envie de mieux consommer mais contrainte de composer avec un contexte économique et social incertain.

## Au cœur du vrac : Entretien avec l'équipe de l'épicerie dijonnaise Au Gramme Près

Pour mieux comprendre les enjeux du vrac, ses prix, son accessibilité et les évolutions du secteur, nous avons rencontré Julie, gérante de La Fourmilière et Jade, épicière.



Julie Collin, 32 ans, gérante du tiers-lieu La Fourmilière, a co-fondé l'épicerie « Au Gramme Près » avec sa collègue Ludivine, en 2018. Photo R. T

**Le contexte économique actuel est assez tendu. Est-ce que vous avez constaté des changements dans les habitudes de consommation ces dernières années ? Est-ce que la situation économique a un impact sur votre fréquentation ?**

**Julie** : Je ne sais pas si c'est un impact mais on ressent le fait que les premières années d'ouverture, avant le Covid, tout le monde était plutôt optimiste. Beaucoup de gens se posaient des questions sur leurs habitudes alimentaires car ils avaient le temps de le faire. Puis il y a eu la pandémie, l'inflation, et la montée d'un (discours) antisocial qui n'a pas aidé (la réflexion, ndlr). Le contexte politique a beaucoup changé. Quand le paysage s'assombrit comme ça, on a moins l'espace mental pour se poser ces questions. Il y a des priorités qui passent avant la nourriture.

**Quel volume représente le vrac ?**

**Julie** : Le vrac représente environ 80% des ventes.

**Comment fixez-vous les prix ?**

**Julie** : Nous avons une marge globale moyenne de 31%. C'est une marge assez basse pour un commerce, car nous souhaitons garder des prix accessibles malgré la qualité. Cela nous permet tout juste d'être à l'équilibre dans nos charges (loyer, énergie, assurances, salaires, ...). Cela implique donc que 69% du prix d'achat revient directement au producteur, contre environ 6% dans un supermarché classique selon des études sorties il y a quelques mois sur ce sujet.

**Jade** : Je vais plutôt parler des fruits et légumes. On vise une marge de 30 %, (soit le bénéfice sur le prix de vente du produit, ndlr) mais ce n'est pas toujours possible sur certains produits coûteux, comme les mangues ou les produits bio et locaux, qui reviennent plus cher à l'achat. Dans ces cas-là, la marge est plus faible. On compense alors avec d'autres produits, moins chers ou de saison, sur lesquels on peut se rattraper. Le but, c'est vraiment de proposer un très bon produit avec un bon rapport qualité prix au client sans prendre le pas sur le prix de vente des producteurs locaux notamment.

**Peut-on faire ses courses à l'épicerie avec un petit budget, par exemple en tant qu'étudiant ?**

**Julie** : Pour faciliter l'accès à tous, l'épicerie est partenaire de la carte Avantage Jeune : toutes les personnes (de 12 à 27 ans, ndlr) qui présentent leur carte ont 10 % sur leurs courses. Si on achète des produits bruts, non transformés, on est hyper compétitifs par rapport au supermarché, à qualité égale bien sûr. Je suis toujours la première étonnée, dans un supermarché, de voir les prix au kilo. On n'est pas du tout à ce prix-là ici, et en général on s'y retrouve bien. On peut prendre la quantité qu'on veut, donc de petites quantités pour les choses qui coûtent cher. À l'inverse, les produits transformés artisanaux, bios et locaux restent naturellement plus onéreux.

**Le vrac peut-il devenir la norme ?**

**Julie** : Le lobby industriel et agroalimentaire est beaucoup trop fort. Il faut aussi des salariés, des humains pour gérer un vrac, ce n'est pas très compatible avec le capitalisme actuel. Ce

serait vraiment bien qu'on continue de multiplier les petits commerces, dans notre ville mais aussi quand on part en vacances. Mais bon on a remarqué que depuis la pandémie, il y a quand même eu beaucoup de fermetures de petits indépendants qui faisaient du vrac. Ça fait 10-15 ans que ça existe vraiment (le vrac, ndlr). C'est un monde qui débute doucement, donc à voir comment ça évolue.

### **L'ensemble de la structure La Fourmilière (dont l'épicerie) va devenir une SCOP. Qu'est ce que cela va changer dans votre fonctionnement ?**

**Julie** : La SCOP va changer beaucoup de choses d'un point de vue structurel et en interne, qui seront peu visibles en externe. Le blocage de la valeur des parts sociales nous protège de la spéculation financière et évite que des investisseurs externes cherchent à entrer uniquement pour faire fructifier leur argent. De plus, tout le monde devient salarié et au moins 51% des parts sociales sont détenues par les salariés eux-mêmes. Les grandes orientations politiques et structurelles se font ainsi en Assemblée Générale, et les décisions sont prises par les salariés.

Enfin, nous voulons aligner notre structure juridique avec nos valeurs et notre manière de fonctionner. Concrètement, il s'agit de sortir d'une organisation pyramidale pour aller vers des pôles de compétences complémentaires et imbriqués, de limiter les écarts de salaires, d'assurer une transparence totale — notamment financière — et d'inscrire dans nos statuts notre raison d'être ainsi que nos objectifs sociaux et environnementaux, afin de ne jamais nous éloigner de cette feuille de route.

### **Quel est l'intérêt de ce projet pour vous ?**

**Jade** : Je participe au projet parce qu'il permet de gérer l'entreprise avec les personnes qui y travaillent, ce n'est donc pas la même approche. Ce projet est dans la continuité des valeurs du lieu : il y a quelque chose d'humain à se dire que les salariés ne s'investissent pas de la même façon quand ils sont directement concernés et qu'ils ont un pouvoir de décision. Transformer l'entreprise en SCOP rendrait cette logique plus cohérente, car aujourd'hui il y a déjà ce mode de fonctionnement (le mode collaboratif, ndlr), mais il reste une seule décisionnaire. C'est aussi une manière de partager des responsabilités parce que c'est énorme pour une seule personne à gérer.

## **Reportage : Immersion dans les rayons de l'épicerie dijonnaise Au Gramme Près**

Une odeur de café flotte dans la cantine quand je pousse la porte de l'épicerie vrac dijonnaise Au Gramme Près, créée en 2018. Entre les distributeurs de pâtes, les légumes et les flacons d'huile, on entend parfois une conversation sur un brunch, parfois une remarque sur un cours de yoga. Ici, le vrac n'est pas isolé : il cohabite avec tout un éco lieu nommé "La Fourmilière" qui regroupe une cantine, un atelier de yoga et un magasin de proximité. Derrière les vitres en bois de l'épicerie, dans la cantine, un couple de retraités aligne ses lettres sur le plateau d'un jeu de Scrabble. En face, un jeune homme pianote sur son ordinateur, une tisane fumante à ses côtés. « L'avantage d'être un lieu multiple, c'est que chacun a sa raison de venir », explique Julie Collin, 32 ans, gérante du tiers-lieu.

En pénétrant dans la boutique, je suis frappée par la diversité des produits. Produits secs, fromages, fruits, légumes, hygiène, cosmétiques et artisanat : ici, on trouve de tout. L'objectif, dès le départ, était clair : proposer du bio, du local, du circuit court et sans emballage. Et surtout être utile : « Le but, c'est d'être une vraie épicerie de quartier. On n'est pas dans l'hypercentre : ici, il y a beaucoup d'habitations et très peu de commerces », détaille la gérante. « Si on doit faire cinq-six lieux pour faire toutes ses courses, je peux comprendre que ce sont trop d'efforts ».



*Maëlys Mugneret, 25 ans, revient chaque semaine à l'épicerie Au Gramme Près, où elle y a travaillé durant ses études. Photo R. T*

**« J'ai voulu trouver un endroit où faire mes courses avait du sens. »**

Dans les rayons, Maeliss Mugneret, commerciale de 25 ans, avance d'un pas assuré. Elle connaît les bocaux, les producteurs, les habitudes. « Je viens toutes les semaines, depuis que c'est ouvert », affirme-t-elle en serrant son panier rempli de contenants propres. Le déclic est né lors d'un volontariat en Irlande dans une ferme autosuffisante. « Quand je suis revenue ici, j'ai voulu trouver un endroit où faire mes courses avait du sens. Je sais exactement ce que je consomme et où va mon argent ». Plus question pour elle de retourner au supermarché : même ses cosmétiques sont désormais achetés en vrac. Dans son coffre de voiture, elle garde toujours “un sac et un panier avec des bocaux propres”. « Pour moi, c'est une priorité de bien boire et de bien manger », conclut la jeune femme.

*Maeliss Mugneret, commerciale de 25 ans*



*Candice Bonnet, 24 ans, fréquente l'épicerie occasionnellement. Photo R. T*

**« Je ne pourrais pas faire mes courses ici tous les jours car ça reste cher »**

A quelques pas, Candice Bonnet, ingénierie packaging de 24 ans, hésite devant les fromages. Son péché mignon ? Le comté. La jeune femme vient “ pour dépanner des petits trucs ”, plusieurs fois par mois. « La plupart du temps je prends des sachets, je n'ai pas les contenants », reconnaît-elle. Candice apprécie la Fourmilière, où elle est déjà venue bruncher. Mais pour ses courses du quotidien, le réflexe reste le supermarché. « Je ne pourrais pas faire mes courses ici tous les jours car ça reste cher », glisse-t-elle.

*Candice Bonnet, ingénierie packaging de 24 ans*

Entre convictions, habitudes et contraintes budgétaires, chacun compose à sa manière.

**Romane Toutain**

Note : Les autres enseignes contactées (Biocoop à Ahuy et L'Eau Vive à Quétigny) n'ont pas souhaité répondre à nos sollicitations.