



G

GOURMET
• SELECTION •

LE RENDEZ-VOUS PROFESSIONNEL
DE L'ÉPICERIE FINE ET DU BON GOÛT

10 & 11 SEPTEMBRE 2023
PARIS PORTE DE VERSAILLES

L'ENQUÊTE

MAI 2023

QUAND L'ÉPICERIE PASSE À TABLE

Parmi les mutations du monde de l'épicerie les plus récentes et les plus visibles, on observe une multiplication des **offres de restauration, sur place ou à emporter**. Une manière de **diversifier son activité, de recruter une clientèle plus diverse et d'augmenter son chiffre d'affaires**. Petit tour d'horizon d'un mouvement à l'oeuvre.

ÉPICERIE, n.f., dérivé de épicier, désignait depuis l'ancien français (1248, *espicerie*) collectivement les épices, puis (1249-1298) le lieu où on les vendait et leur commerce.

Dans son Dictionnaire historique de la langue française (Le Robert), le regretté Alain Rey, grand linguiste devant l'éternel, nous rappelle en deux lignes que l'épicerie n'est pas aussi vieille que les épices d'où elle tire son nom, mais qu'elle s'est imposée très tôt dans nos vies, dès le Moyen-Âge.

En anglais, le mot « grocery » y ajoute la notion de vente en gros. Cela renseigne sur l'évolution de ces commerces devenus au fil des siècles des magasins d'alimentation générale dans lesquels le patron ou la patronne vendait des produits en vrac conditionnés sur place pour ses clients.

Il est à noter qu'après des décennies de produits pré-emballés, liées à l'essor de l'industrie agroalimentaire au XXe siècle, le vrac revient aujourd'hui en force, le plus souvent pour des produits bio, à la faveur d'une prise de conscience écologique. Mais ce n'est pas l'histoire que nous voulons raconter.

Dans l'intervalle, l'épicerie a continué à changer, sans parler de celle où l'on trouve aussi autre chose que des produits

alimentaires, et sans aller jusqu'au supermarché. L'épicerie que l'on aime chez Gourmet Sélection, exclusivement alimentaire, s'est thématisée, autour de spécialités régionales, de produits de tel pays, zone ou continent, Italie, Espagne, Inde, Proche et Moyen-Orient, Asie, Afrique ou Amérique du sud.

Pour autant, **le métier d'épicier est globalement resté le même : dénicher de bons produits finis, les acheter, les ranger joliment et les revendre, avec sa valeur ajoutée, sourire et bon conseil en prime**. Le soin apporté à la sélection de produits haut de gamme (par la qualité et pas seulement par le prix) a même créé une nouvelle catégorie baptisée « épicerie fine ».





On en était là.

Malgré une très bonne santé du secteur avec un chiffre d'affaires de plus de **7 milliards d'euros en 2020 pour environ 30 000 commerces d'alimentation générale, dont à peu près 5 300 épicerie fines, l'épicerie continue de se réinventer, par son public, 84 % des millennials ont acheté des produits d'épicerie fine en 2020 (1)**, mais aussi par son offre.

La restauration, sur place ou à emporter, prend une place de plus en plus importante.

Une sorte de street-food à la française dans le pays qui a inventé le restaurant et où, culturellement, on préfère s'attabler pour un temps indéterminé plutôt que de manger en marchant voire sur un coin de comptoir. Le repas gastronomique des Français a même été inscrit en 2010 au Patrimoine culturel immatériel de l'humanité par l'UNESCO. C'est dire.

Nous avons interrogé quelques-uns de ces nouveaux acteurs pour éclairer cette manière assez inédite d'aborder l'épicerie.

(1) Source : Institut Xerfi



Une enquête signée STÉPHANE MÉJANÈS

Stéphane Méjanès est journaliste depuis près de 40 ans. Après avoir longtemps chroniqué à L'Équipe les stars de la balle jaune ou de la main au panier, il est tombé dans la casserole à la suite d'une rencontre avec de grands chefs dans une forêt laponne. Depuis 2012, il raconte la gastronomie, de la terre à la table, pour divers titres, « print » et « online ». Il enseigne l'histoire et l'écriture de la critique gastronomique à l'Université d'Angers. Il a reçu le Prix Amunategui-Curnonsky du meilleur journaliste gastronomique en 2018 et la Plume d'Or 2019 - Prix du Journaliste français - catégorie gastronomie.



Manger L'ITALIE

Dans le fin fond du 18^e arrondissement, à l'enseigne de Raffinati, Nicola Balestra a une idée très précise de ce que devrait être un épicier.

« Si je devais réglementer ce métier, **je ferais passer un diplôme de cuisinier**, explique-t-il d'emblée. Souvent, les gens se lancent dans l'épicerie parce qu'ils adorent (il met beaucoup de o, ndlr) les produits. Ils oublient que nous sommes aussi un soutien pour nos clients qui ne savent pas cuisiner. Trouver un paquet de pâtes, raconter l'histoire et le vendre, c'est facile. Pour moi, il faut dire aussi comment on peut les utiliser. »

Une évidence pour cet ancien cuisinier (notamment pour Julien Cohen, serial restaurateur parisien), qu'il a appliquée après s'être converti en marchand de produits de son pays (il est originaire des Pouilles). Mais pas tout de suite.

« En plus des produits d'épicerie, j'ai commencé par **affiner des fromages pour les rendre un peu plus gastronomiques**, se rappelle-t-il. Mais les marges étaient faibles, alors j'ai décidé de cuisiner. Je ne voulais pas vendre les énièmes lasagnes ou carpaccio, j'ai commencé avec **des légumes**. Ça a marché tout de suite, y compris avec les enfants du quartier. Je leur ai fait aimer les courgettes ou les endives. »

Au fil du temps, Nicola a ajouté les pâtes fraîches, sur réservation uniquement, ce qui lui permet d'en faire quelques portions de plus qui partiront à l'opportunité. Idem pour les sauces, dont le surplus est mis en bocaux. **Il a désormais trouvé son équilibre en termes de chiffre d'affaires, 60 % pour l'épicerie, 40 % pour la restauration (planches de fromages et charcuteries, plats préparés)**, que l'on peut aussi déguster sur des mange-debout près de la caisse.

Si l'on en croit ce dialogue impromptu le jour de notre venue, les clients ont adopté ce lieu différent :

- Bonjour Nico, tu n'as plus de pizza ?
- Non, désolé, mais dans 1h j'aurais de la foccacia, si tu veux.
- OK, je reviens, c'est pour ma mère.

La réussite d'une épicerie tient aussi dans ces liens forts tissés avec son quartier.

“ Raffinati a désormais trouvé son équilibre en termes de chiffre d'affaires, **60 %** pour l'épicerie, **40 %** pour la restauration.



RAFFINATI

Propriétaire : Nicola Balestra

Lieu : Paris 18^e

Offre de restauration : planches de fromages et charcuteries, plats préparés





Bricoleurs DE SAVEURS

Ce profil d'ancien restaurateur, on le trouve aussi à Rennes. En 2014, avec Nicolas, son mari propriétaire et gérant d'un restaurant, Alexandra Potier, venue de l'événementiel du luxe dans les métiers de bouche, s'exile en Bretagne pour ouvrir un restaurant, les Bricoles.

Tout va bien, les retours des clients sont très bons sur la qualité du sourcing. Lorsqu'arrive la crise sanitaire, ils s'en souviennent. « Outre des plats à emporter, nous avons aidé nos producteurs, ostréiculteurs, vigneron, cidriculteurs, vendant leurs produits le samedi devant chez nous. » Heureux et fiers du travail accompli, ils gardent le restaurant mais transforment l'expérience du marché du samedi en Bricoles l'épicerie, ouverte en février 2021.

« On est arrivés comme des restaurateurs, dans un nouveau lieu avec un labo en sous-sol. **Dès le départ, on a proposé des sandwiches préparés minute, notamment avec du jambon fait maison et les produits frais défraîchis ou invendus, pour que rien ne se perde. En attendant, les gens flânent dans la boutique, ça crée du flux et des ventes.** »

Un investissement dans une machine sous-vide pour des produits frais (expérience non concluante) a accéléré le processus.

« J'ai commencé à cuisiner des plats pour que les gens les emportent et les réchauffent chez eux. J'envoyais des messages à mes clients les plus fidèles, ils ont été d'abord 2 ou 3, j'en ai aujourd'hui une cinquantaine et je sers **150 à 200 plats par semaine.** »

Le restaurant a finalement été vendu, Nicolas a rejoint l'épicerie et des tables ont été installées au fond de la boutique.

« Depuis janvier, le développement de notre offre traiteur, des plats maison, notamment sur place plus récemment, nous constatons **une augmentation de notre chiffre d'affaires de 40% par rapport à 2022.** On ne va pas re-devenir restaurateurs, on veut rester libre, changer la carte quand on veut, bien payer nos salariés. Mais, clairement, sans cette offre, on aurait sans doute fermé. »

Quand le restaurant sauve l'épicerie...

LES BRICOLES

Propriétaires : Alexandra & Nicolas Potier

Lieu : Rennes (35)

Offre de restauration : sandwiches préparés minutes, salades, plats préparés, soupes, planches de charcuteries, planches de fromages et coffrets apéritifs





La Corse

GOURMANDE

« Accordez-moi une minute, je sors une quiche du four pour mes clients. » Dominique Ferrero donne tout de suite le ton. Sa Maison Ferrero, à Ajaccio, revendique fièrement l'héritage d'une famille de restaurateurs depuis trois générations.

Avant de revenir au pays en 2016 et d'attraper des plats avec une manique, elle a suivi des études de commerce, travaillé entre autres au banqueting d'un palace monégasque, dirigé un Relais & Châteaux à Grasse.

Le goût des belles choses et des beaux produits, on le retrouve dans son épicerie fine. « J'ai toujours eu une offre quotidienne, de proximité, précise Dominique. J'ai énormément de frais, du fromage, du saumon à la coupe, du beurre, du lait, des œufs, de la charcuterie, et je connais personnellement quasiment tous mes fournisseurs. »

La partie restauration est venue assez vite mais un peu par hasard, lorsque des clients lui ont demandé des paniers pique-nique pour leurs balades en bateau.

« Sept ans après, les gens ont pris l'habitude, ils viennent tous les jours pour savoir si j'ai cuisiné quelque chose. Mon offre est ponctuelle, je communique sur les réseaux sociaux : **sandwiches minutes, tramezzino, vrai pan bagnat niçois, salades de petits légumes italiens, quiches, lasagnes, conchiglioni à la brousse, petits desserts...** »

Dominique ne veut surtout pas transformer la Maison Ferrero en restaurant, en bar à vin ou en traiteur (même si elle craque pour de petits mariages), mais elle songe tout de même à mettre un « coup de rein » pour **développer son chiffre d'affaires autrement.**



« En plus de la terrasse, j'aimerais faire asseoir les gens, leur proposer **une formule à moins de 10 euros avec un plateau de charcuterie, un verre de vin et un morceau de pain.** Je réfléchis même à imprimer des cartes, une demande de l'Office de tourisme local. »

Cette offre hybride, on la retrouve aussi dans son autre épicerie, plus saisonnière, ouverte à Porticcio en 2021.

On ne change pas une équipe qui gagne.

MAISON FERRERO

Propriétaire : Dominique Ferrero

Lieu : Ajaccio et Porticcino, Corse

Offre de restauration :
sandwiches minutes, tramezzino, vrai pan bagnat niçois, salades de petits légumes italiens, quiches, lasagnes, conchiglioni à la brousse, petits desserts...



Des mets et **DES BULLES**

Lorsqu'ils ont ouvert en 2021, encore soumis à quelques contraintes liées à la crise sanitaire, les fondateurs de l'épicerie La Frigousse, à Aÿ-Champagne, n'avaient pas prévu une chose.

« On ne pensait pas que la partie bar à manger prendrait tant d'importance », confirme Éric Champion, ancien responsable à l'INAO. En deuxième année d'exercice, **la restauration représente 40% du chiffre d'affaires, contre 30% pour les produits d'épicerie et autant pour le champagne.** « On ne voulait pas être un restaurant, se défend Eric, associé aux Dailly, un couple d'amis, Sandrine, qui travaillait à la programmation culturelle dans une Maison des Jeunes et de la Culture, et Richard, œnologue conseil.

Mais ça a tout de suite pris, sur la base de nos produits d'épicerie. Les gens choisissent, on prépare **une planche de fromages régionaux, on ouvre une terrine de producteurs fermiers, au canard ou au porc, on ajoute des chips et des biscuits au chaource**, on fournit le pain et voilà. »

Le trio a complété avec une proposition s'appuyant sur un partenaire, les Bocaux du Bocage, petits plats préparés réchauffés à la demande. **Avec deux formules, entrée-plat ou plat-boisson, la restauration rapide est désormais incontournable dans leur épicerie 100 % champenoise.**

Ils ont bien oeuvré pour ça, séduisant une clientèle composée à **70% de touristes et à 30% de locaux**, avec des soirées thématiques organisées pour des groupes.

Planches de fromages, de charcuteries, bières, huîtres et, bien sûr, champagne, un casting gagnant. Avec 25 places à l'intérieur et 40 en terrasse aux beaux jours, ils captent des mangeurs qui veulent se faire plaisir. « On les entend, ils préfèrent se sacrifier un peu la semaine et aller le week-end au restaurant ou dans des lieux comme le nôtre. »

Hédonisme et épicerie font bon ménage.

« La restauration représente **40%** du chiffre d'affaires, contre **30%** pour les produits d'épicerie et autant pour le champagne.

LA FRIGOUSSE

Propriétaires : Éric Champion, Sandrine et Richard Dailly

Lieu : Aÿ-Champagne (51)

Offre de restauration : produits locaux en terrine, planches de fromages et formule avec bocaux





Une affaire QUI ROULE

Au pied des Pyrénées, dans le pays de Foix, le village ariégeois de Baulou compte moins de 200 âmes. C'est là que Christelle Record est née.

Lorsqu'en 2011, elle a repris ce château du XV^e siècle, il était en piteux état. Elle a mis tout son courage et sa résilience, malgré un parcours de vie difficile, pour valoriser son élevage de vaches et de veaux sous la mère.

L'idée de l'Épicerie d'Ici est venue au moment du premier confinement. Privée de marché de plein vent, elle a monté un drive solidaire avec des bénévoles.

« On a fait un carton, s'enthousiasme t-elle. On avait 220 commandes par semaine, tous les bénéficiaires allaient aux producteurs. C'était riche de rencontres et d'émotions. »

Mais, dès que les confinements ont été levés, les clients n'ont plus trouvé autant de charme au petit producteur du coin.

Après avoir envisagé de monter un magasin en dur, entre Tarbes et Andorre, elle tombe sur trois roulottes qu'un voisin a transformées en chambres d'hôtes.

« Je suis entrée, j'ai eu un coup de foudre. L'aventure a commencé là. Il a dessiné **une roulotte-épicerie**, j'ai investi 60 000 euros, il a mis 8 mois à la construire. Elle peut rouler mais une fois posée dans la ferme, elle n'est plus partie, victime de son succès. Les gens viennent acheter, on leur raconte l'histoire de nos beaux produits, et quand on n'est pas là, c'est self-service, ils prennent ce dont ils ont besoin, le marquent sur un cahier et payent quand ils ont des sous. J'ai aussi créé un emploi. »

Côté cuisine, Christelle dispense des conseils pour cuire la viande et utiliser toutes les parties des légumes afin de ne pas gâcher.



La restauration s'est développée l'été avec des **paniers pique-nique et des glaces**, à consommer sur place ou sur des nappes à carreaux dans la prairie. L'offre s'est enrichie avec **les gâteaux d'un ancien apiculteur** qui a passé son CAP pâtisserie.

Elle aimerait embaucher un cuisinier mais difficile de trouver du personnel motivé pour venir travailler loin de tout.

Mais à l'impossible, Christelle n'est tenue.



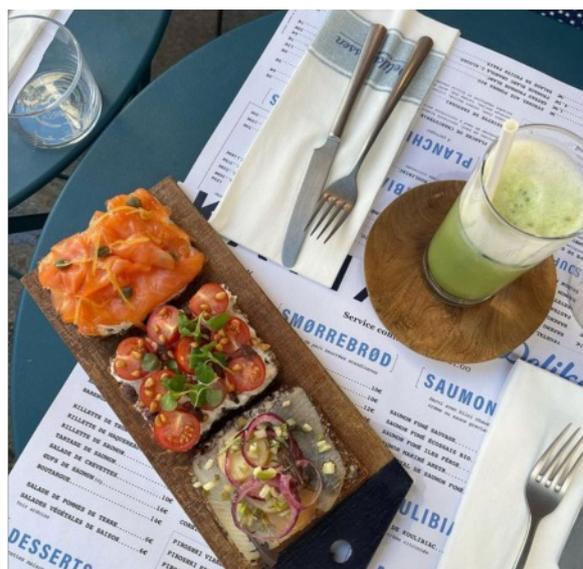
L'ÉPICERIE D'ICI

Propriétaire : Christelle Record

Lieu : Baulou (09)

Offre de restauration : paniers pique-nique, gâteaux et glaces





Le Cas KAVIARI

Le dernier témoignage diffère un peu des cinq précédents. Kaviari est en effet d'abord une entreprise, bien connue pour son caviar, prisé des chefs étoilés, mais aussi pour toute une gamme de produits de la mer. On les retrouve dans des épiceries fines, un peu partout dans le monde, ou en commande sur Internet.

Ça, c'était avant.

En 2017, Kaviari a racheté le réseau de boutiques Autour du Saumon, pour les transformer en **Delikatessen**. Le premier a ouvert en novembre 2019, avec une décoration choisie et un positionnement original. « Même si le but est quand même d'en faire une vitrine pour vendre du caviar, l'idée n'a jamais été de n'avoir que des produits Kaviari, ils sont minoritaires, explique Karin Nebot, directrice de la marque. Dès le début, nous avons aussi voulu proposer **des recettes faites sur place, blinis maison, smorrebrod, salade de la mer, tartare de saumon, pirojki**, et aussi des **desserts** préparés dans la cuisine de notre Manufacture, gâteau au fromage ou strudel aux pommes. »

Un chef allemand a d'ailleurs été recruté pour composer la carte des sept boutiques ouvertes en quatre ans, enrichies de nouvelles recettes régulièrement.

Jacques Nebot, co-fondateur de Kaviari avec Raphaël Bouchez, s'implique personnellement dans la dégustation mais aussi les recommandations sur des plats qui lui évoquent son enfance.

Dans chacun des Delikatessen, **quelques mangeurs peuvent s'asseoir, jusqu'à 8 places** dans la plus grande boutique, rue de Grenelle (Paris 7e). « Il y a du monde toute la journée, on se pose, on grignote sur place, c'est convivial, comme à la maison, se réjouit Karin Nebot. On s'est formé à un nouveau métier mais on n'a jamais douté de ce qu'on faisait, les anciens clients d'Autour du Saumon et les nouveaux ont suivi, on a trouvé notre rythme de croisière. »

Chez Kaviari, **le rayon frais et la restauration sur place ou à emporter représentent 80 %, contre 20 % pour l'épicerie**. Des chiffres éloquentes.

“ Le rayon frais et la restauration sur place ou à emporter représentent **80 %**, contre **20 %** pour l'épicerie.

DELIKATESSEN

Propriétaire : Kaviari

Lieux : Paris 7, 9, 15, 16 et 17

Site web :

kaviaridelikatessens.com

Offre de restauration : blinis maison, smorrebrod, salade de la mer, tartare de saumon, pirojki et desserts



LIEUX DE VIE

À travers ces retours d'expérience, se dessine un nouveau visage de l'épicerie. Un commerce encore plus hybride, un lieu de vie où l'on ne vient plus seulement pour acheter quelques produits de loin en loin, mais où l'on revient pour des expériences gustatives diversifiées : **sandwiches entre deux rendez-vous, grignotage sur le pouce, plats plus élaborés, planches à l'apéro.**

On rapporte son repas chez soi ou on s'installe sur place, ça n'est **ni un restaurant ni un fast-food**, juste le prolongement de boutiques dédiées de tout temps au **bien manger**.



“Ça n'est ni un restaurant ni un fast-food, juste le prolongement de boutiques dédiées de tout temps au **bien manger**.”

De plus, en s'autorisant à appliquer à juste titre **des marges plus importantes** (jusqu'à 3 et 3,5 nous ont confié certains témoins) que sur l'épicerie (guère plus de 1,7 en moyenne), les néo-épiciers tiennent peut-être là un **modèle économique plus pérenne**.

Et plus vertueux, cuisiner permet aussi de ne pas gâcher les produits frais. On peut le souhaiter car, **quand l'épicerie va, tout va !**



G GOURMET • SELECTION •

CONTACTS PRESSE & DEMANDE D'ACCRÉDITATION

AGENCE BPA

Caroline Stum - caroline@agence-bpa.com

Coline Gagneux - coline@agence-bpa.com

02 99 36 24 07

WWW.SALON-GOURMET-SELECTION.COM



COMEXPOSIUM

by SIAL