



ekivrac
BIO • VRAC • LOCAL

LE VRAC LOCAL VOUS EMBALLE ?

**ET S'IL ÉTAIT BIO ET ACCESSIBLE
PARTOUT ?**

FRANCHISE EKIVRAC

2021

Né d'une longue réflexion sur l'économie et l'épuisement des ressources, EkiVrac est devenu une évidence. Il était urgent de trouver un modèle d'entreprise durable en commençant par les secteurs de consommation essentiels. La nourriture s'est imposée comme le secteur crucial à ce propos.

Il fallait alors repenser son fonctionnement en démarrant par son activité finale : l'acte d'achat, afin de pouvoir ensuite modeler la chaîne de valeurs qui précède cette acte tout en sélectionnant des produits qui suivait une charte précise.

Ces dernières années, les acteurs majeurs de la grande distribution et du secteur alimentaire ont commencé à prendre de nouveaux engagements et à les communiquer massivement au public. Il est rassurant de le constater mais il est aussi important de nuancer leurs actes. Beaucoup d'entre eux n'ont, par exemple, pas fait le choix radical de supprimer certains produits ayant des impacts directement négatifs sur l'environnement : bouteilles en plastique, produits trop transformés à forte teneur en graisses, sucres, colorants, conservateurs...

De nombreux consommateurs l'ont bien compris et ont décidé de changer radicalement leur manière de consommer. Le constat actuel est parlant, plus de 70% des ménages belges achètent régulièrement des produits bio et plus de la moitié d'entre eux en achètent de manière hebdomadaire. Toutes ces personnes sont indispensables à la création de valeur nécessaire à la construction de notre projet et des projets similaires au nôtre.

Contrairement aux acteurs majeurs de la grande distribution, nous avons et nous serons toujours cohérents dans notre fonctionnement. Nous prônons nos engagements avec conviction et nous mettons tout en oeuvre pour les respecter. Il font partie de l'ADN de notre activité.

Depuis le démarrage de l'aventure, nous jugeons qu'il est indispensable d'agir dans le respect des piliers économiques, sociaux et environnementaux de notre civilisation. En faisant le choix de focaliser notre attention sur le bio, le vrac et le local, nous sommes certains de prendre la bonne direction dans l'élaboration d'un monde plus durable, le monde de demain. Nous souhaitons devenir un exemple dans la construction de ce nouveau monde, qui est prêt à relever le défi avec nous ?



EKIVRAC, C'EST QUOI ?

ROME NE
S'EST PAS
FAITE EN
UN JOUR !

+ de **1000 RÉFÉRENCES**
en
VRAC

+ de **45 COLLABORATEURS**
au sein de l'enseigne
en 2020

Produits
100% BIO

> ou en **conversion**
Ekivrac soutient
la transition vers le bio

Fondé en
2016

Lancement du projet de
FRANCHISE
en 2019

Un réseau de
9 MAGASINS
en 2020

+ de **2000 RÉFÉRENCES**
dont
1000 PRODUITS BELGES
& **700 DE PAYS LIMITOPHES**

QUE S'EST-IL PASSÉ EN 5 ANS ?

VENI
VIDI...



UNE ENSEIGNE FORTE ET ENGAGÉE

NOTRE MISSION

Chez Ekivrac, nous **simplifions** les **besoins quotidiens** de **manière écologique et durable** en sélectionnant très rigoureusement nos **produits**.

Ils sont **bio** et les plus **locaux** possible, vendus **sans ou avec un minimum d'emballage**, frais, de qualité, sains et durables. Ils respectent l'environnement et votre santé.

SIMPLIFIER : Aller à l'essentiel en proposant le meilleur

LES BESOINS QUOTIDIENS

- Alimentaires (*fruits, légumes, pâtes...*)
- D'hygiène (*savons, dentifrices, brosses à dent...*)
- D'entretien (*liquide vaisselle, éponges, vinaigre...*)

DE MANIÈRE ÉCOLOGIQUE & DURABLE

- Impact le moins négatif possible sur l'environnement
- Préservation des générations futures
- Favorisation de biens durables dans le temps

NOS PRODUITS

Bio : Respectant le cahier des charges européen (Eurofeuille) ou les différents labels privés (*Demeter, Nature et Progrès,...*)

Locaux – en favorisant la hiérarchie suivante :

- 1) À moins de 25 km (ultra-locaux)
- 2) Belges (locaux)
- 3) Pays limitrophes et Européens

Sans ou avec un minimum d'emballage

– en vente finale au client ou à la réception des marchandises en magasin

- 1) Favoriser le vrac
- 2) Privilégier les emballages recyclables
- 3) Privilégier les emballages à faible impact environnemental (papier, carton,...)
- 4) Diminuer l'utilisation du plastique
- 5) Favoriser les emballages séparables



EKIVRAC, UNE RÉFÉRENCE EN CONSOMMATION DURABLE ?



CE QUI NOUS DISTINGUE DES AUTRES ENSEIGNES

Chez Ekivrac, nous réduisons volontairement notre offre de produits afin de nous concentrer sur les besoins réels des clients. De plus nous proposons un vaste assortiment de produits en vrac. Contrairement aux autres enseignes, nous prônons une consommation raisonnable et raisonnée en évitant à nos clients d'être tentés par de faux besoins superflus responsables de la sur-consommation et donc de la dégradation de notre environnement.

NOTRE ASPECT NOVATEUR

Nous travaillons en permanence sur l'innovation de nos services afin de répondre aux besoins des clients et de l'environnement. Nous recherchons des solutions qui facilitent les achats de nos clients en réduisant les déchets produits par les ventes et en revalorisant les déchets encore existants. Nos innovations sont également la conséquence des avis et des réflexions de nos clients, de nos producteurs et de nos collaborateurs. Toutes ces parties prenantes partagent les valeurs d'Ekivrac et travaillent avec nous sur l'amélioration de nos projets dans un esprit collaboratif et novateur.

En voici un exemple parmi d'autres : nos maraîchers - avec qui nous travaillons en liens étroits - récoltent nos invendus non-consommables lors de leurs livraisons afin de les transformer en compost qui sera utilisé pour la culture des légumes que vous trouverez dans nos étales. La boucle est donc bouclée !

HALTE AU GREENWASHING

Il est important pour les personnes qui font confiance à notre enseigne de disposer de véritables informations sur notre activité. Nous prônons donc la transparence à travers nos différents outils de communication : affichage de l'origine des produits vendus, informations sur les producteurs, composition des produits... Nous sommes toujours prêt à répondre aux questions des clients, dans nos magasins ou en ligne, et à recevoir leurs avis à propos des informations qu'ils attendent.

De plus, les valeurs de durabilité que nous prônons ne s'arrêtent pas à la simple vente de nos produits. Nous avons mis en place toute une série d'actions comme le Black Friday Inversé afin de sensibiliser les personnes au développement durable et à son esprit solidaire. Lors de cette action, nos clients sont invités à venir déposer dans nos magasins les jouets qu'ils n'utilisent plus afin d'en faire don aux associations locales d'aide à la jeunesse qui les offriront à leur tour aux enfants bénéficiant des services de ces dernières.

CONSOMMATION DURABLE ET SOUTIEN DES ACTEURS DE LA DURABILITÉ

Ekivrac soutient les producteurs ayant la volonté de convertir leur production vers le bio. Lorsqu'un nouveau produit nous est proposé par un producteur travaillant encore en conventionnel, nous lui proposons systématiquement de se convertir en bio tout en assurant la commercialisation de son produit. Dès qu'un accord est conclu et que nous en recevons la garantie, le produit se retrouve dans nos rayons accompagné de la mention "en conversion bio".

POURQUOI EST-IL IMPORTANT QUE DE NOUVEAUX CLIENTS S'ENGAGENT À NOS CÔTÉS ?

MANGER BIO, C'EST :

- Prendre soin de sa santé, de celle de ses proches et de la santé de notre planète

ACHETER EN VRAC PERMET :

- D'acheter la quantité juste, d'éviter le gaspillage et les pertes économiques qui en découlent
- De limiter les emballages et leur impact négatif sur l'environnement
- De diminuer nos déchets et donc le volume de nos poubelles

ACHETER LOCAL, C'EST :

- Soutenir nos producteurs belges, notre économie et renforcer l'autonomie alimentaire de nos régions
- Favoriser la transition des agriculteurs belges vers le bio

Faire ses achats
chez Ekivrac,
c'est
devenir
ACTEUR DU
DÉVELOPPEMENT
DURABLE



QUELS OBJECTIFS POUR EKIVRAC ?

DEVENIR
L'ENSEIGNE PROPOSANT L'OFFRE
ALIMENTAIRE LA PLUS DURABLE DE
BELGIQUE

TOUT EN RÉPONDANT AUX BESOINS EN PRODUITS QUOTIDIENS
D'HYGIÈNE ET D'ENTRETIEN.

- + de **POINTS DE VENTE** !
- + de **DURABILITÉ** !
- + de **SOUTIEN** aux filières en conversion vers le bio !
- + de produits en **VRAC** !
- + de **SIMPLICITÉ** !
- + de **CLIENTS** acteurs du changement !
- + de **CONSEIL & d'INFORMATIONS** à destination de nos clients !

& toujours

- de **PLASTIQUE** !
- de **DÉCHETS** !
- de **PRODUITS TRANSFORMÉS** !

"ILS NE
SAVAIENT PAS
QUE C'ÉTAIT
IMPOSSIBLE,
ALORS, ILS
L'ONT FAIT."
Mark Twain

ÊTES-VOUS
PRÊTS
POUR
LE
CHANGEMENT
?



LA FRANCHISE EKIVRAC - LE CANDIDAT

**VOUS AVEZ UN ESPRIT INDÉPENDANT
ET VOUS VOULEZ CONSTRUIRE UN
AVENIR SOLIDE ?**

DEVENEZ EKIPRENEUR !

**CRÉONS LE
MONDE DE
DEMAIN,
AUJOURD'HUI !**

PROFIL DU CANDIDAT FRANCHISÉ

Nous recherchons des hommes et des femmes passionnés par l'envie de changer les choses, qui ont envie de s'impliquer totalement dans la gestion de leur point de vente, dans la dynamisation et la motivation de leur équipe, et qui contribuent ainsi par la qualité de leur travail à l'essor du point de vente.

Une grande affinité avec le développement durable, les produits bio, un esprit ouvert, un sens développé de l'accueil et du service au client sont également des atouts-clés du métier.



LA FRANCHISE EKIVRAC - L'ACCOMPAGNEMENT

AVANT L'OUVERTURE :

- 1) Signature du DIP

Formation :

- 2) Remise des accès au manuel opératoire + formation
- 3) Formation en magasin de 3 mois minimum
- 4) Formation sur les produits (1 journée)
- 5) Evaluation de la connaissance des méthodes + délivrance de l'attestation
- 6) Signature du contrat de franchise (lorsque le bail est signé) + des chartes (vente, concept, management)

Accompagnement :

- 7) Visite de l'emplacement
- 8) Accompagnement dans l'élaboration du plan d'aménagement
- 9) Support continu durant l'implantation (contrôle du plan financier, du recrutement, du marketing et de l'aménagement)

LORS DE L'OUVERTURE :

- Présence de 2 accompagnateurs sur place 3 jours avant l'ouverture + 4 jours après l'ouverture (produits/marketing + méthodes)
- Disponibilité de l'accompagnateur durant un mois pour exercer certaines missions d'accompagnement à l'ouverture (sur demande)
- Visite de contrôle après un mois et évaluation

APRÈS L'OUVERTURE :

- Visite trimestrielle + rapport du district manager afin de contrôler le fonctionnement
- Analyse et réunion trimestrielle durant les 2 premières années ensuite, analyse et réunion bi-annuelle
- Formation/communication continue sur les produits
- Formation/communication continue sur les procédés
- Bilan annuel financier et commercial
- Visites occasionnelles du district manager (min. 6/an) afin trouver et partager les bonnes pratiques du réseau
- Support continu sur les produits/IT/procédures/marketing (sur demande)

LA FRANCHISE EKIVRAC - NOS POINTS FORTS

SYSTÈME DE GESTION DES STOCKS ET DES CAISSES

EN LIGNE, DÉVELOPPÉ
POUR LES BESOINS
D'EKIVRAC

SYSTÈME DE REPORTING ET DE TABLEAUX DE BORD

DE L'ACTIVITÉ DU MAGASIN
(KPI : RH, VENTES,
COMPTABILITÉ...) - EN
LIGNE

EXPÉRIENCE SOLIDE DANS LE DOMAINE DU VRAC - LEADER BELGE

PARTENARIATS ET ACCORDS COMMERCIAUX SOLIDES AVEC NOS FOURNISSEURS

PRIX AVANTAGEUX -
OFFRE DÉFINIE &
ADAPTÉE À LA
CLIENTÈLE DU VRAC

SYSTÈME DE GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

EN LIGNE AVEC
TABLEAUX DE BORD

CROISSANCE IMPORTANTE DE LA NOTORIÉTÉ DE LA MARQUE EKIVRAC

MARQUE RECONNUE PAR LE
GRAND PUBLIC & VISIBILITÉ
DE PLUS EN PLUS
IMPORTANTE DANS LA
PRESSE, LES MÉDIAS ET LES
RÉSEAUX SOCIAUX

LA FRANCHISE EKIVRAC - FICHE TECHNIQUE

● localisation des emplacements	grande visibilité et proximité des zones fortement peuplées
● emplacements de parking	min. 5 à 10
● surface de vente	min. 150 m2 / max. 399 m2
● type de contrat	franchise
● durée du contrat	12 ans (renouvelable)
● exclusivité territoriale	oui
● investissement global moyen <ul style="list-style-type: none">○ <i>aménagement et équipement</i>○ <i>stock</i>○ <i>droit d'entrée</i>○ <i>total</i>	100.000 € 70.000 € 30.000 € 200.000 €
● dont apport minimum en fonds propres	min. 40.000 €
● redevance de franchise	3% du CA HTVA
● nombre de personnel moyen	3 à 6 personnes (en ETP)
● CA hebdomadaire	entre 12.000 et 25.000 €
● coordonnées de contact	Quentin Lesire - directeur opérationnel : quentin@ekivrac.com Géraud Strens - fondateur et directeur général : geraud@ekivrac.com

ENVIE DE CAUSER AVEC NOUS ?

PARLER CONSOMMATION DURABLE, PRODUITS LOCAUX ET VRAC ?
PRENDRE UN CAFÉ (BIO) ?

ON MEURT
D'ENVIE DE
PAPOTER !

Géraud Strens

Directeur général et responsable du développement

geraud@ekivrac.com

Pour en savoir plus sur Ekivrac

www.ekivrac.com + www.facebook.com/ekivrac + www.instagram.com/ekivrac

Photos de presse et logos disponibles via : www.ekivrac.com/presse

Hainaut

Ekivrac Braine-le-Comte

Rue Henri Neuman 33
090 Braine-le-Comte

bhc@ekivrac.com

Ekivrac Casteau

Chaussée de Bruxelles 109
7061 Casteau (Soignies)

casteau@ekivrac.com

Ekivrac La Louvière

Rue de Bouvy 88
7100 La Louvière

lalouviere@ekivrac.com

Ekivrac Soignies

Place Verte 12
7060 Soignies

soignies@ekivrac.com

Brabant Wallon

Ekivrac Braine l'Alleud

Rue des Croix de Feu 12
1420 Braine l'Alleud

brainelalleud@ekivrac.com

Ekivrac Genappe

Rue des Lilas 26
1470 Genappe

genappe@ekivrac.com

Ekivrac Nivelles

Avenue de France 12
1400 Nivelles

nivelles@ekivrac.com

Ekivrac Wavre

Chaussée de Louvain 406
1300 Wavre

wavre@ekivrac.com

Namur

Ekivrac Le Roux (Fosses-la-Ville)

Chaussée de Charleroi 364
5070 Le Roux

leroux@ekivrac.com