

# Leader Réunion



Le magazine du commerce et de la grande distribution

N° 202 • 2 € • FÉVRIER 2021

PRODUCTION LOCALE p.38

**SPHB anime  
ses marques**

**Dorothée de Sigoyer**  
Gérante des Caves Les Vendanges



**EN COUVERTURE** p.20

**LES VENDANGES SOUS  
LE SIGNE DU PLAISIR  
ET DE LA DÉCOUVERTE**

ENTREPRISE p.46

**SOMID, la distribution  
comme ADN**



# Une épicerie automatisée à la Montagne

Cet espace commercial d'un nouveau genre prend place à côté de la cave Les Vendanges à la Montagne (voir notre dossier de couverture). L'innovation commerciale constitue une espèce de retour aux sources pour Marie-Laure Wong. C'est là que ses grands-parents ont ouvert la première boutique de la Montagne en 1952. Une boutique sans vendeur. A la place, neuf distributeurs de produits d'épicerie très divers allant de la soupe chinoise aux biscuits salés en passant par les boissons (jus de fruits, sodas), du café, du thé, des bonbons, du dentifrice, des sacs poubelles, des allume-feu, des serviettes hygiéniques, des conserves, du sucre, du sel, des olives, des confiseries, etc. Accès pratique avec un petit parking donnant directement sur la route. Facilité d'achat: on tape le numéro du produit désiré, on paie, le produit tombe dans la rigole du distributeur automatique et on le récupère. Avec des prix raisonnables, l'offre vise les produits les plus courants qui viennent à manquer quand tout est fermé. « A la Montagne, il n'y a plus rien d'ouvert après 19h30 et le dimanche après-midi » souligne Marie-Laure Wong. La boutique 2.0, elle, est ouverte 24 heures sur 24, sept jours sur sept, ce qui lui donne son nom : " 24/7 ". Elle est placée sous vidéo-surveillance en continue. Marie-Laure Wong a ramené ce concept de commerce automatisé de Corée, Chine, Australie où il permet notamment de desservir des zones excentrées ou isolées. Mais son ambition va plus loin qu'une offre de dépannage de proximité. La vente automatisée peut aussi servir à rapprocher producteurs et consommateurs locaux. « Cela peut favoriser un circuit court d'échanges. Je suis une agricultrice ayant une formation commerciale, et je sais que nombre d'agriculteurs et des artisans, notamment dans le Sud, sont en quête de débouchés de proximité. » L'offre actuelle de la boutique 2.0 devrait donc évoluer assez rapidement en s'ouvrant à des produits agricoles et artisanaux locaux. Quant au concept, il a évidemment sa place dans d'autres quartiers de l'île.

Olivier Soufflet

**« Une Ti boutique 2.0 » : c'est ainsi que sa gérante, Marie-Laure Wong, appelle l'espace de distribution sans vendeur qu'elle a ouvert samedi 9 janvier à la Montagne. Le premier du genre à la Réunion.**



FIER DE NOTRE SAVOIR-FAIRE  
*Réunionnais*

À CONSOMMER SUR TOUTES VOS MACHINES\*



\*Machines pour café en grains, moulu, en capsule ou en dosette. Visuels non contractuels.



FORCÉMENT RÉUNION

cafelelion@cafelelion.com