

# Réduis à ta manière

308, boulevard de  
L'Ange-Gardien,  
L'Assomption

## Café-Bistro St-Gabriel

Produits nettoyants écologiques dans son commerce :  
un choix gagnant pour l'équipe et les clients !

Il y a dix ans, Mélanie Rousseau ouvrait le Café-Bistro St-Gabriel à L'Assomption, un lieu unique qui combine café, bistro de quartier et petite épicerie en vrac. Découvrez comment la propriétaire a développé une offre écoresponsable qui lui a permis d'attirer de nouveaux clients, tout en améliorant la qualité de vie de ses employés.

Parlez-nous de l'élément déclencheur qui vous a poussé à vous tourner vers des produits nettoyants écologiques.

Après deux ans de travail au café-bistro, plusieurs de mes collègues et moi-même avons développé de l'urticaire et de l'eczéma. Le dermatologue a confirmé que des produits nettoyants trop agressifs étaient en cause. Mes recherches m'ont menée vers des compagnies qui offrent des produits nettoyants écologiques et en vrac. Le MAPAQ m'a confirmé que ces produits-là étaient bien conformes aux exigences d'assainissement. J'ai commencé par des produits pour les mains, un nettoyant multi-usage et un assainissant. Aujourd'hui, nous utilisons une gamme assez complète, y compris des produits de lessive qui me permettent de laver mes guenilles moi-même !

Quelles différences avez-vous notées avec vos produits nettoyants écologiques ?

Les produits écologiques sont aussi efficaces que les autres, mais mes mains sont en meilleure santé et mon eczéma a disparu ! En restauration entre la vaisselle, le nettoyage des tables, de la cuisine, de la salle de bain, on était souvent en contact avec des produits chimiques... Aujourd'hui, mes collègues constatent tous les bienfaits, et c'est aussi propre qu'avant !



Mélodie Rousseau, propriétaire, et ses deux employées.

### Comment un enjeu de santé est-il devenu une véritable opportunité d'affaires !

Comment en êtes-vous venus à vendre vos produits nettoyants et créer votre épicerie en vrac ?

On a commencé à offrir le vrac avec seulement quelques bidons de produits nettoyants. Les clients étaient très curieux, ils nous posaient des questions et montraient un réel intérêt pour ces produits. L'accueil a été tellement positif que nous avons rapidement introduit plusieurs fragrances pour les produits nettoyants, et même des produits alimentaires secs et des huiles.



Suivez-les sur  
[Facebook](#)



## Qu'est-ce qui a fait que ça a autant fonctionné auprès de la clientèle ?

On a mis en place un système de récupération des contenants, ce qui a grandement facilité l'utilisation du vrac. Si les clients n'ont pas leurs contenants, on peut leur en offrir gratuitement. Ils n'ont pas à retourner chez eux et revenir. Je ne voulais pas qu'ils aient à acheter des contenants quand notre objectif est justement de les éliminer. J'aimais mieux en récupérer et les assainir moi-même.

## Est-ce que la gestion du vrac et des contenants réutilisables vous a posé problème ?

Au début, avant de trouver une formule optimale, c'était un peu compliqué. Mais on a rapidement mis en place un service adapté à notre type de commerce et à notre clientèle. On remplit leurs contenants nous-mêmes pour garantir la meilleure hygiène et éviter les accidents. Idéalement, les clients nous apportent leurs contenants et on les remplit pour qu'ils soient prêts quand ils reviennent en fin de journée. Ça nous a vraiment simplifié la vie, parce qu'on peut s'en occuper quand c'est plus calme au café-bistro. La transition s'est bien faite et, même si on a connu quelques périodes un peu plus intenses, les clients ont été très compréhensifs et nous ont facilité la tâche.



**« Si les clients n'ont pas leurs contenants, on peut leur en offrir gratuitement ».**

## Pensez-vous que votre offre de vrac vous a permis de fidéliser votre clientèle ?

La réception de la clientèle a été au-delà de mes attentes ! Il y a très peu de commerces qui offrent du vrac, ce qui attire forcément les clients. J'ai des clients «vrac», d'autre «café», et puis il y a les «café-vrac», qui viennent pour les deux. Alors, ça diversifie notre offre, mais aussi notre clientèle. Ça nous fait faire autre chose que des sandwichs, et c'est vraiment motivant !

## Que souhaitez-vous partager avec d'autres commerces qui souhaitent suivre vos pas ?

Commencer par des produits nettoyants plus écologiques est un bon début pour les restaurateurs. Il y a un choix diversifié de produits écologiques vraiment efficaces. Vos collègues de travail auront des mains plus douces, moins irritées et votre commerce sera tout aussi propre. C'est un petit changement qui en vaut la peine, tant pour le bien-être des employés que pour l'environnement!

[Consultez la liste des produits approuvés par le MAPAQ](#)

N'oubliez pas de visiter le site [reduisatamaniere.ca/](http://reduisatamaniere.ca/) afin de découvrir les commerces adhérents au mouvement et des trucs et astuces !

Une initiative de la MRC de l'Assomption, en collaboration avec La vague



Ce projet a été rendu possible grâce au soutien financier de

