

La Feuille

Janv-Février 2022
#101

—
Le journal
de Biocoop
Scarabée

Et dites, oh !

QUE LE PAYS SOIT PAYSAN, QUE LA SOLIDARITÉ SOIT RENNES



Isabelle Uguen-Gaignon
Rédactrice

Le chiffre a été publié alors que nous étions en pleine rédaction de ce numéro dédié au prix ; selon le dernier recensement agricole décennal publié le 10 décembre dernier par le Ministère de l'Agriculture, 100 000 fermes ont disparu en dix ans. Un chiffre glaçant, qui révèle qu'il est aujourd'hui très difficile, en France, de vivre du métier de paysan ; que la plupart d'entre eux sont aux prises avec un système devenu fou. Malmenant les Femmes et les Hommes autant que la Terre.

Peu de consommateurs et consommatrices ont aujourd'hui une idée du coût de production des aliments qu'ils et elles achètent, de ce qui se cache, derrière un prix.

Nous avons envie de nous essayer à cet exercice complexe ; prendre le temps de vous expliquer comment nous construisons nos prix, à travers, entre autres, des entretiens avec plusieurs de nos référents-produits. Donner également la parole, à ce sujet, à deux producteurs

avec lesquels nous travaillons. Partager avec vous les leviers que nous mettons en place pour permettre à un maximum d'entre vous de consommer bio et local, en restant dans un budget qui n'est pas extensible... Et il y a tant à dire, que nous avons décidé de le faire sur deux numéros, celui-ci, et le prochain.

Scarabée est devenue le 25 novembre dernier une Société Coopérative d'Intérêt Collectif (SCIC). La question du prix juste, pour chaque maillon de la chaîne que nous formons, s'inscrit en plein dans ces trois mots ; Coopérative d'Intérêt Collectif. Où les ressources sont partagées et non accaparées par un de ces maillons en particulier. Et où elles circulent, au service d'un projet.

En ces temps d'individualisme forcené, il y a fort à faire, mais nous y croyons. Que la solidarité soit Rennes, c'est ce que nous vous souhaitons pour cette année à venir. Que l'avenir soit bio, et le pays paysan. Utopie ? On ne fait pas qu'en rêver, on y travaille, avec vous.

Sommaire

Avec des vrais morceaux dedans :

— **Et dites, oh !** page 1

Que le pays soit paysan, que la solidarité soit Rennes

— **Vie Coopérative** pages 2,3

Et voilà, nous y sommes en SCIC !

— **Biocopiens spécial prix**

pages 4,5,6,7,8,9

ChÈre Bio ? // Parlons « prix » :

parole de maraîcher // Construction d'un prix aux fruits et légumes

— **Pique-Prune** page 10,11

Une matinée avec... Pique-Prune Cleunay

— **La Miam Académie** page 12

Cuisiner bio jour après jour



Et voilà, nous sommes en SCIC!

La transformation de Scarabée en SCIC a été votée le 25 novembre dernier à l'unanimité, en Assemblée Générale Extraordinaire. Le mot de Nicole Dartois, présidente du Conseil de surveillance.

L'assemblée générale du 24 juin 2021 a acté le principe du passage en SCIC. A l'Assemblée Générale Extraordinaire (AGE) du 25 novembre a été présenté le projet de transformation de Scarabée en SCIC. Cette transformation a été votée à l'unanimité.

Ce fut l'aboutissement de deux longues années de réflexions, de débats, d'échanges fructueux, avec l'ensemble des participants du COPIL (comité de pilotage). La nouvelle configuration du Conseil de surveillance de SCARABEE, membres élus au cours de cette AGE, est la suivante :

Collège des consommateurs : 4 sièges à pourvoir
 > Association des Coop'acteurs, repré-

sentée par sa présidente Marie-Claude MARTIN

> Anne BOUGET DEFRANCE
 > Gérard LETOURNEAU
 > Nicole DARTOIS

Collège des salariés : 3 sièges à pourvoir

> Anthony CHIDE

Collège des producteurs-fournisseurs : 2 sièges à pourvoir

> Mikael HARDY, PERMA'G RENNES
 > Laurent DUPONT, BIO CREATION BOIS

Collège autres partenaires : 2 sièges à pourvoir

> Néant

Le nouveau Conseil qui s'est réuni à

l'issue de l'AGE a élu à l'unanimité :
 > Nicole DARTOIS, Présidente

Ce Conseil de surveillance est un Conseil dit "de transition", il est élu pour un an et, en tout état de cause, jusqu'à la prochaine AG qui statuera sur les comptes 2021, en mai ou juin 2022.

Cette période devrait permettre de susciter des vocations.

Il est dommage que les sièges attribués aux salariés et autres partenaires ne soient pas pourvus dans ce premier Conseil de surveillance.

Une période de 5-6 mois dite "d'observation" est nécessaire pour les candidats potentiels au prochain Conseil de surveillance.

Il est tout à fait possible de poser sa candidature comme observateurs, pour la période qui va jusqu'à la prochaine AG. Candidature ouverte : aux consommateurs, aux salariés, producteurs-fournisseurs, et autres partenaires, sociétaires de la SCIC.

La prochaine AG de mai ou juin 2022 procédera alors à l'élection des membres

du nouveau Conseil de surveillance. Ce Conseil sera élu pour 4 ans.

Nous espérons que l'ensemble des sièges sera alors pourvu, pour un bon fonctionnement de la SCIC.

Le partage de la gouvernance est l'acte fondateur de la SCIC.

Dans ce choix, assumé, de faire évoluer la coopérative vers une autre étape dans son devenir, proposer une autre façon de concevoir "l'entreprise" : mot à prendre dans son sens premier "entreprendre" (relever un défi, oser un objectif, etc...) Construisons ensemble, à partir de nos différences.

Le projet a pris forme, nous sommes désormais au cœur de plusieurs interactions, en lien avec notre ancrage territorial.

Comme il est précisé dans le préambule des statuts de la SCIC, "le choix de la forme SCIC constitue une adhésion à des valeurs coopératives fondamentales

que nous voulons défendre :

- > l'humain au cœur du projet,
- > la démocratie : 1 voix-1 personne,
- > la solidarité,
- > la recherche d'intérêts collectifs communs au-delà des intérêts personnels de ses membres,
- > un militantisme écologique et sociétal,
- > un esprit d'innovation".

Après cette année 2021, qui a été une année vraiment particulière et éprouvante pour tous, nous avons, malgré tout, pu mener à bien ce projet du passage en SCIC.

Nous commençons l'année 2022 avec l'espoir de voir la réalisation et la mise en œuvre de cette nouvelle gouvernance, axée sur le partage et la collaboration, prendre VIE, avec tous les acteurs qui participent au projet SCARABEE SCIC. C'est un projet ambitieux, et nous sommes appelés à y participer TOUS

ENSEMBLE.

Nous souhaitons à chacun et chacune d'entre vous une année 2022 sereine, riche en expériences, la réalisation de vos projets, et nous formons, ardemment, le souhait de sortir de cette pandémie, et pouvoir vivre, enfin, une liberté retrouvée. »

Nicole DARTOIS pour le Conseil de surveillance
 cs@scarabee-biocoop.fr



Nous redémarrerons très vite les réunions Conseil de surveillance-Directoire dans sa nouvelle composition. Nous espérons qu'elles seront aussi dynamiques et enrichissantes que toutes les réunions de préparation au passage en SCIC et contribueront à faire encore plus avancer Scarabée. »

Le Directoire de Scarabée



L'Assemblée Générale du 24 juin, Halle Martenot, et l'Assemblée Générale Extraordinaire du 25 novembre, à Pique-Prune Cleunay.

« Le Directoire est particulièrement heureux de la transformation de la coopérative de consommateurs en Société Coopérative d'Intérêt Collectif. Un grand merci à tous ceux qui se sont investis dans ce travail et ont contribué à sa réussite. Nous espérons que d'ici la prochaine AG du mois de juin 2022 de nouveaux sociétaires de toutes les catégories rejoindront cette SCIC et sa gouvernance. En

effet, si la principale manière de soutenir la coopérative est de devenir adhérent des Coop'acteurs de Scarabée et d'être fidèles à nos magasins et restaurants, c'est le choix de la plupart d'entre vous, vous pouvez aussi, en devenant sociétaire dans le collège "consommateurs" de la SCIC, voire membre de son Conseil de surveillance, participer activement à sa gouvernance, ses orientations, son évolution.

La question du prix est LE sujet qui revient lorsqu'on parle d'alimentation bio. Cela veut dire quoi, « cher » ? « Cher » par rapport à quoi ? Comment la Politique Agricole Commune (PAC) a fait perdre de vue à la plupart d'entre nous le coût de production d'un produit ? Pénalise-t elle les petites fermes et l'agriculture bio paysanne au profit d'un modèle agro-industriel ? Comment construisons-nous nos prix, à Scarabée, pour soutenir une bio paysanne en essayant de la rendre la plus accessible possible ? Dans ce numéro et le suivant, producteurs, référents-produits, diététicienne, tenteront à travers leur regard croisés de répondre à ces nombreuses questions.

A L'ORIGINE DU PRIX... LA PAC

Pour parler « prix », un coup d'œil dans le rétroviseur s'impose. Mars 1957, le Traité de Rome institue la Communauté européenne et son marché commun. Dans un contexte de pénurie, où l'Europe d'après-guerre n'est pas auto-suffisante au niveau alimentaire, la Politique Agricole Commune (PAC) est la première politique définie et financée en commun. Elle sera mise en œuvre en 1962. Les marchés sont désormais protégés et un prix d'achat est garanti aux producteurs.

Dès la fin des années 1970, les prix garantis conduisent, peu à peu, à la surproduction. Seul le secteur laitier sera régulé, avec les quotas, en 1984.

La réforme de 1992 marque un tournant : les prix garantis sont remplacés par des aides versées directement aux paysans, proportionnelles à la taille de leur exploitation, pour qu'ils baissent leurs prix et soient compétitifs sur le marché mondial. Cette réforme entérine le soutien d'un modèle agro-industriel au détriment d'un modèle paysan. L'industrie agro-alimentaire peut transformer en plats préparés une matière première agricole à bas prix. Aujourd'hui, la valeur ajoutée de l'agriculture dans la consommation alimentaire ne représente que 15% de la dépense alimentaire des ménages¹.

L'IMAGE "PRIX" FAUSSÉE PAR LA PAC

Les aides de la PAC représentent sur la période 2010-2018 environ 80% du revenu courant avant impôt des exploitations agricoles, selon l'INRAE



Un des visuels créés lors de la manifestation « La Bio à Poil », l'été dernier.

(l'Institut National de Recherche pour l'Agriculture, l'Alimentation et l'Environnement)². Sans ces aides, près de 50% des exploitations agricoles auraient un revenu courant avant impôt négatif. Ce système sous perfusion a un impact sur l'image « prix » qu'ont la plupart des consommateurs, image complètement décrochée des coûts de revient réels.

Il explique aussi, sans doute, pourquoi la part de l'alimentation dans les dépenses de consommation des ménages est passée de 34,6% en 1960 à 13,4% en 2018³.

LA GRANDE PERDANTE DE CES AIDES À L'HECTARE : L'AGRICULTURE PAYSANNE ET BIO

En s'inscrivant dans une logique d'aides

proportionnelles au nombre d'hectares, la PAC soutient avant tout les grandes exploitations, au détriment des petites fermes en agriculture paysanne et bio, telles que celles avec lesquelles nos magasins et restaurants travaillent en local. En 2013, environ 20% des plus grosses exploitations captaient ainsi quelque 80% des subventions directes⁴.

Si cette logique de subventions à l'hectare pénalise les petites fermes, créatrices d'emplois, elle pénalise aussi la polyculture au bénéfice d'une monoculture qui appauvrit les sols. « Une ferme qui ne fait que quatre produits va se mécaniser, faire des économies de temps, avoir besoin de moins de main-d'œuvre » souligne Hughes Van Krieking, référent fruits et légumes à Biocoop Scarabée. « A Scarabée, on travaille avec des fermes qui produisent jusqu'à 40 légumes à l'année, qui n'ont pas de machines "dernière génération" pour chaque culture, qui ont besoin de plus de main-d'œuvre. Le prix de revient d'une carotte produite à Bruz, sur une petite ferme bio en polyculture, est forcément plus élevé que le prix d'une carotte produite sur des hectares de carottes en monoculture ».

Or, depuis des décennies, c'est bien à ce prix d'une carotte produite à échelle industrielle, de manière intensive, largement financée par les aides de la PAC, et distribuée en grande distribution, avec les économies d'échelle que cela implique, que la plupart des consommateurs comparent le prix d'une carotte bio locale, produite en agriculture paysanne, distribuée dans nos rayons.

Ch€re bio? (Chap.1)



DU COÛT DE PRODUCTION "FOURNISSEURS" À UN PRIX DE VENTE ACCESSIBLE EN MAGASIN : UNE PERMANENTE RECHERCHE D'ÉQUILIBRE

Le coût de revient d'un produit issu d'une agriculture bio paysanne, beaucoup moins soutenue par un système d'aides à l'hectare, sera toujours plus élevé que le prix d'un produit issu d'une agriculture non bio à dimension industrielle. Tout l'enjeu est donc, pour nos magasins, de soutenir localement le développement d'une agriculture bio paysanne, en tenant compte des coûts de production de nos fournisseurs, tout en proposant des prix accessibles au plus grand nombre... Dans un contexte où, depuis des décennies, l'image "prix" des produits est largement influencée par les prix des produits agricoles dont les coûts sont artificiellement maintenus à minima grâce aux aides de la PAC.

Le soutien à l'agriculture bio paysanne et locale : c'est donc nous qui l'apportons, magasins spécialisés, avec vous, clientes et clients, prêts à payer, chacun à notre échelle, un prix qui tient compte des réels

coûts de production. En plus des 110 euros annuels que chaque contribuable paie chaque année pour le financement de la politique agricole commune, même si nous sommes en désaccord avec ses orientations.

Il est donc primordial, lorsqu'on se dit ou qu'on entend dire "c'est cher", de se demander : "cher par rapport à quoi ?" ; par rapport au réel travail qu'il y a derrière ? Ou par rapport aux prix des produits issus d'une agriculture industrielle subventionnée, qui lessive les sols autant que les petites fermes ?

LE CADRE BIOCOOP : 31,5% DE MARGE NETTE COMPTABLE DISTRIBUTION MAXI

Dans cette détermination à trouver l'équilibre entre un prix juste pour les fournisseurs et accessible au plus grand nombre, tout en assurant la pérennité de notre coopérative, le cahier des charges Biocoop fixe un cadre. Il impose aux magasins sociétaires que le taux de marge nette comptable distribution ne dépasse pas 31,5%. A Scarabée, au 30 septembre dernier, nous étions à 30,5%.

Cela paraît beaucoup ? Dans les faits, environ 33% de cette marge est dédiée aux achats et charges externes (loyers et coûts de fonctionnement de nos sites), 60% environ servent à payer impôts, taxes, et salaires des équipes. 5,6% sont consacrés aux remboursements d'investissements et au développement. L'objectif de la coopérative est, au final, d'atteindre un résultat net avant impôt de 1,4%. Sur lequel reste à verser des impôts, donc, et, lorsque le résultat est suffisant, primes de participation et d'intéressement aux équipes, ce qui n'a pas été possible depuis 2016. L'adoption du statut SCIC nous engage par ailleurs désormais à remettre 57% de ce résultat en fonds propres ; Scarabée a fait le choix de pousser ce ratio à 100%.

Le cadre donné par Biocoop et les choix statutaires de Scarabée ont pour but que le chiffre d'affaire reste au service du projet commun aux magasins du réseau : le développement de l'agriculture bio, en priorité locale et paysanne. Ensuite, à l'intérieur de ce cadre, chaque magasin-sociétaire "pilote" sa marge en fonction des priorités qu'il se donne : favoriser les produits de base, les produits les plus locaux, ou un rayon spécifique, comme le rayon "parents-bébé", par exemple. C'est ce que vous découvrirez au fil des entretiens avec plusieurs de nos référents-produits, à commencer par Hughes Van Krieking, référent des rayons fruits et légumes (pages 8 et 9).

Trouver un prix juste pour la ou le producteur, la ou le client, en couvrant les frais de fonctionnement de notre coopérative est un exercice de haute voltige... Une des nombreuses différences entre une coopérative comme Scarabée et une enseigne alimentaire « classique », au-delà de considérer l'activité économique des



« Le soutien à l'agriculture bio paysanne et locale : c'est donc nous qui l'apportons, magasins spécialisés, avec vous, clientes et clients, prêts à payer chacun à notre échelle un prix qui tient compte des réels coûts de production. En plus des 110 euros annuels que chaque contribuable paie chaque année pour le financement de la politique agricole commune, même si nous sommes en désaccord avec ses orientations. »

magasins et restaurants au service d'un projet social, est de pouvoir être transparents. Ce qui est luxe, dans le commerce, la construction d'un prix étant sans doute le secret le mieux gardé.

¹ Politique Agricole Commune de demain, un débat public pour préparer le plan stratégique national de la France, Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation. www.inrae.fr/
² www.inrae.fr/actualites/pac-questions
³ www.insee.fr/fr/statistiques/3564748#docu

mentation
⁴ www.confederationpaysanne.fr. Infographie
 « Pas CAP d'expliquer la PAC »

Parlons "prix": parole de maraîcher

Installés à Montreuil-Le-Gast dès 2007, Arnaud Daligault et Céline Yeurc'h sont maraîchers sur la ferme Le Coucou et fournissent en légumes nos magasins et restaurants. Arnaud est également président d'Agrobio 35, groupement des paysans bio d'Ille-et-Vilaine.

LA PAC PÉNALISE-T-ELLE LES PETITES FERMES EN BIO AU DÉTRIMENT DES GROSSES FERMES EN CONVENTIONNEL, OU EST-CE UNE IDÉE REÇUE ?

Non, c'est une réalité que les petites fermes en agriculture bio sont proportionnellement moins aidées. Prenons l'exemple d'un maraîcher avec une production diversifiée sur 3 à 6 hectares. Même avec 900€ de subventions à l'hectare, comparée à une ferme conventionnelle qui cultive 60 à 70 hectares de maïs en chimie qui recevrait 300€ à l'hectare, elle sera forcément, en tant que petite ferme, moins valorisée qu'une grande.

Au-delà du nombre d'hectares, il faut aussi prendre en compte ce qu'on va mettre dessus. En France, on continue à faire des matières premières d'exportation, souvent destinées à l'alimentation animale, pour une question de balance commerciale. Prenons l'exemple du maïs très subventionné et qui rentre majoritairement dans la ration des vaches laitières en conventionnel. Le prix de revient se situe à 400€ les 1000 litres de lait, les industriels payent 340€ les mille litres. Sans aides PAC à la production de maïs, plus de producteurs. C'est donc bien les industriels et distributeurs qui empochent la mise et qui faussent totalement les prix du lait vendu en super-

marchés. Un exemple ; en 2013, quand les aides à l'exportation de volailles ont été suspendues : l'entreprise Doux a mis la clé sous la porte. Cela veut bien dire que les aides à l'exportation n'aidaient pas les éleveurs, mais les industriels. Les producteurs en système industriel ne vivent pas de leur métier. On veut produire moins cher pour nourrir les gens ? OK ; mais pourquoi, alors, ne pas mieux rémunérer le maraîchage par exemple ou en tout cas les fermes qui produisent de la qualité et vendent localement ? Or la PAC continue à financer un système de balance commerciale. Si on veut une relocalisation agricole, moins d'alimentation animale, une agriculture à taille plus humaine : c'est très



« La PAC est un système inégalitaire. Il est scandaleux que des maraîchers qui travaillent autant et emploient beaucoup soient moins privilégiés. On veut une rémunération de la PAC à l'actif, au nombre d'emplois, pas à l'hectare. »

simple. C'est bien la PAC qui pourrait le faire, à travers d'autres choix. La bio, en général, en profite beaucoup moins. Prenons une vache nourrie au maïs, et une vache nourrie à l'herbe. Le choix de l'herbe est beaucoup moins aidé que le maïs. Même sur le second pilier, qui valorise les pratiques agricoles, il n'y a rien de vraiment notable pour inciter les agriculteurs à changer leurs pratiques. Or la PAC pourrait être un vrai outil pour changer le monde paysan, changer les pratiques. C'est pour cela qu'on a manifesté lors de « La Bio à Poil ». Avec la suppression des aides au maintien en agriculture bio, certains agriculteurs vont rebasculer vers le conventionnel et, pour les conversions, le volume d'aides PAC n'est pas assez attractif.

QUELS SONT LES LEVIERS, POUR

SOUTENIR L'AGRICULTURE BIO PAYSANNE ? QUEL EST LE RÔLE DES CONSOMMATEURS, PAR EXEMPLE, SELON TOI ?

Le consommateur a vraiment un pouvoir énorme sur le monde agricole, par son pouvoir d'achat. C'est vrai que c'est un peu la double peine, lorsqu'il achète bio et local, il paye deux fois : et un prix plus cher, et la PAC ! Mais son rôle est indispensable. Lorsqu'on achète bio et local en direct sur les marchés, ou en magasins spécialisés, comme à Scarabée, c'est un vrai choix conscient de soutien à notre agriculture. La PAC est un système inégalitaire. Il est scandaleux que des maraîchers qui travaillent autant et emploient beaucoup soient moins privilégiés. On veut une rémunération de la PAC à l'actif, au nombre d'emplois, pas à l'hectare. Nous, on travaille à 4, sur 3,5 hectares. Dans une ferme voisine, ils travaillent à 2 sur

120 hectares, dont 70 de maïs...

PEUX-TU PARLER DE LA PRISE EN COMPTE DE TES COÛTS DE PRODUCTION À SCARABÉE, DE LA MANIÈRE DONT SE PASSE LA NÉGOCIATION DE PRIX ?

Lorsqu'on a démarré en 2008-2009, nous étions 8 à 10 maraîchers fournisseurs. Aujourd'hui : nous sommes 50. C'est un vrai partenariat. Quand Scarabée se développe, le nombre de maraîchers se développe, quand les maraîchers se développent : Scarabée se développe. Quand on discute en tant que partenaires, on discute mieux. Si Scarabée nous dit qu'il y a une baisse d'activité, et nous demande quels efforts on peut faire : on regarde ensemble ce qui est possible. Actuellement par exemple, Hughes nous incite à travailler sur des promos, alors qu'on n'aime pas ça, ce n'est pas dans nos habitudes, mais on comprend la logique et on fera des efforts.

QUE PENSES-TU DE LA CERTIFICATION HAUTE VALEUR ENVIRONNEMENTALE (HVE), PORTÉE PAR LA NOUVELLE PAC ? DANS LE MILIEU DE LA BIO, ON PARLE SOUVENT D'UN NIVELLEMENT PAR LE BAS ?

On est dans le réseau bio pour développer la bio, pas pour qu'elle reste une niche. On accompagne donc n'importe quelle productrice ou producteur là où il en est, sans jugement. Rappelons que 60% des producteurs bio viennent du conventionnel. On a donc des actions d'accompagnement qui visent le monde agricole au sens large. On nous dit que le label HVE va amener le monde agricole vers des meilleures

« Le consommateur a vraiment un pouvoir énorme sur le monde agricole, par son pouvoir d'achat. C'est vrai que c'est un peu la double peine, lorsqu'il achète bio et local, il paye deux fois : et un prix plus cher, et la PAC ! Mais son rôle est indispensable. Lorsqu'on achète bio et local en direct sur les marchés, ou en magasins spécialisés, comme à Scarabée, c'est un vrai choix conscient de soutien à notre agriculture. »

pratiques ? Oui, très bien. Mais 90% des agriculteurs sont éligibles HVE, donc partent de très très très bas. Le plan Ecophyto s'avère être une cata. Quatre milliards d'euros ont été dépensés pour un objectif de baisse de conso de pesticides de 50%, 10 ans plus tard nous sommes à +15% ! En France, on est des « bouses » sur le plan agricole... Si au moins HVE fixait un objectif, si la certification obligeait à atteindre ces

objectifs... Mais rien.

Le gros danger, on le voit déjà, c'est que le label HVE soit mis au même niveau que le label bio. En restauration collective par exemple, lorsqu'on demande à un gestionnaire de cantine de faire un effort sur la qualité de ses appro, il va avoir le choix entre HVE, Bio, ou « Bleu blanc cœur ». HVE étant le moins cher, il ira vers cela en se disant qu'il a accompli sa mission de développement durable et

de protection de l'environnement. On voit des fermes de taille moyenne disparaître autour de nous. On glisse rapidement vers cela. Je veux défendre une PAC vertueuse, pour un vrai changement.

Selon le dernier recensement agricole décennal publié par le ministère de l'Agriculture le 10 décembre 2021, 100 000 fermes ont disparu en dix ans.

Construction d'un prix aux fruits & légumes

C'est un rayon emblématique du travail que mène Scarabée avec la production locale. Comment sont construits les prix dans nos rayons fruits et légumes ? Hughes Van Krikinge, référent, nous explique cette recherche permanente d'équilibre, avec une priorité donnée au local et aux produits de base.

QUELLES SONT TES PRIORITÉS ET LA MANIÈRE QUI EN DÉCOULE DE CONSTRUIRE LES PRIX, SUR LE RAYON FRUITS ET LÉGUMES ?

Ma priorité est de développer le local. En automne-hiver, 85% de notre approvisionnement en légumes est local ; au printemps, il descend à 40%. En moyenne, nous sommes à 60% sur le reste de l'année.

C'est un bilan très positif. Sur l'ensemble des fruits et légumes, qui inclue des produits comme les bananes et les agrumes qu'on n'aura jamais en local, on est à 36%, ce qui est beaucoup.

Ma priorité, pour proposer les produits locaux au meilleur prix, est de moins marquer sur le local, tout en gardant un objectif de résultat net de 28 % sur l'ensemble du rayon. On est donc, en moyenne, à 26-27% de marge nette sur un produit

local, soit 31% de marge brute⁽¹⁾. Si on ne travaillait qu'à ce taux de marge, sur l'ensemble du rayon, je serais en-dessous de cet objectif.

L'autre priorité, ce sont les produits de première nécessité, les « basiques » comme les pommes de terre, carottes, oignons, salades ; les tomates et courgettes en été.

SI LES PRODUITS LOCAUX ET BASIQUES SONT CEUX SUR LESQUELS TU MARGES LE MOINS, QUELS SONT CEUX SUR LESQUELS TU TE "RATTRAPES" ?

Les produits exotiques, produits de niche ou produits « plaisir », achats d'impul-



A gauche : La Fête de La Pomme locale, organisée en novembre dernier, avec Lucie, gestionnaire du rayon au magasin de Cleunay. A droite : Hughes, référent Fruits et Légumes.

sion, comme la mangue, le shiitake ou les pleurotes. Les produits d'import d'Espagne ou d'Italie, comme la tomate, en début et fin de saison ; un produit comme l'orange d'Espagne, aussi, sur lequel notre plate-forme Biocoop est très bien placée. En fait, on peut aller de 38-40% de marge brute sur un produit comme la mangue, pour descendre à 20% de marge brute sur un produit local de première nécessité et de cœur de saison. C'est ce qu'on a fait sur les tomates et courgettes en local l'été dernier. C'est Scarabée qui absorbe cette baisse de marge, et c'est un choix, stratégique, pour soutenir une économie locale à taille humaine.

Soit nous compensons entre les « familles » de produits, soit nous absorbons une partie de la baisse de marge, l'autre partie étant conservée par les potentielles quantités que nous vendrons en plus... ou pas ! Ponctuellement, on peut ainsi être amené à co-construire une opération avec nos partenaires producteurs. C'était le cas de la « Fête de la pomme », dernièrement. ou lors de « pics » de production sur certains légumes, pour soutenir un producteur afin qu'il ne lui reste pas de la marchandise sur les bras. Le producteur baisse son tarif, Scarabée baisse sa marge et cela se répercute en rayon par une remise de prix plutôt intéressante pour les clients.

QUELS CONSEILS DONNERAIS-TU À NOS CLIENTES ET CLIENTS,

POUR ACHETER BIO "PETITS PRIX" ?

De privilégier le cœur de saison tout d'abord. Pour la tomate : attendre début juillet pour la consommer. Il est vrai que la saison de la tomate commence dans le réseau à partir de mi-avril. Même si elle n'est pas prête en France et encore moins en Bretagne, c'est déjà la pleine saison en Espagne. Ensuite, le conseil est de privilégier les produits bruts, les basiques : pommes de terre, carottes, oignons, salades ; tomates et courgettes en été.

EXISTE-T-IL DES PRIX ENGAGÉS, ÉGALEMENT, SUR LE RAYON FRUITS ET LÉGUMES, AVEC UN PRIX MAXIMUM AUTORISÉ ?

Oui, on s'engage à proposer 3 produits à « prix maximum autorisé » (PMA) en fruits et légumes. Mais cela concerne les produits achetés sur la plate-forme Biocoop, pas les achats locaux directs. Nous appliquons donc les « prix maximum autorisés » sur la banane, par exemple, que nous achetons en plate-forme, et que nous vendons à un PMA de 1,99 € le kg. C'est un prix intéressant puisqu'il est similaire à ce qu'on peut trouver ailleurs. Rappelons par ailleurs que le réseau commercialise uniquement de la banane bio et équitable. Toute la complexité, aujourd'hui, est d'arriver à créer un peu d'animation commerciale avec nos approvisionnements locaux pour les mettre en valeur et pour dynami-

ser nos points de ventes, sans faire de la promotion « agressive ». L'objectif étant de sensibiliser nos clients et de maintenir les volumes prévus chez les producteurs. C'est l'objet de nombreux échanges avec eux, il faut prendre en compte tous les avis, cela prend du temps. C'est aussi ça, une démarche équitable. Mais si on peut proposer le même produit au même prix en local : c'est ce que je vais privilégier.

LES PRODUITS VENDUS SOUS "PRIX ENGAGÉS" SONT-ILS VRAIMENT PLUS ACCESSIBLES, SELON TOI ?

Il arrive qu'on soit un peu plus cher en local, comme il arrive qu'on soit un peu moins cher. Cela dépend des produits, des années. La spéculation et le cours des prix jouent un rôle, bien entendu. L'historique des discussions avec nos producteurs nous a poussés à marquer des écarts moins importants entre les évolutions qu'on peut observer sur le marché, d'une année à une autre.

⁽¹⁾ La marge nette est la marge brute dont on soustrait :

- la remise adhérent de 5% dont bénéficient 85% de nos clientes et clients adhérents,
- les pertes, évaluées à 2%

La suite de ce dossier « Chère bio ? » dans le prochain numéro de La Feuille.

Une matinée avec... Pique-Prune Cleunay

« Une matinée avec... » vous propose une immersion dans les cuisines d'un restaurant Pique-Prune. Après l'équipe de St-Grégoire, c'est l'équipe de Cleunay qui nous ouvre ses portes, sur ces deux prochains numéros.

Vendredi 26 novembre, 7h35. J'arrive légèrement en retard alors que l'équipe est déjà en train de descendre les chaises des tables dans la salle du restaurant, dans un bal silencieux encore ensommeillé. Tout le monde se rassemble ensuite en cuisine, autour d'un café, pour une brève réunion de synchro. « Ce serait bien de réguler un peu le flux à l'entrée, pour éviter que les clients n'arrivent pas vagues » démarre Ludo. « En plus au niveau des distances Covid, on n'est pas bon ».

Aurore poursuit : « On a fait 165 couverts hier, c'est cool ! ». L'équipe partage cependant l'incident de la veille : une altercation entre un client pro et anti-pass sanitaire, en plein service. Aurore se réjouit aussi de constater que le message est bien passé auprès des fournisseurs locaux directs : elles et ils sonnent désormais pour avertir le dépôt de leur livraison. Ce qui évite de la trouver en fin de journée, alors que l'équipe est sur le départ, sans que le bon de livraison puisse être contrôlé.

J'accompagne d'abord Damien, responsable du buffet d'entrées, pour démarrer cette matinée. Il prépare les sandwiches du jour pour les snacks de Jacques Cartier et du magasin de Vern-sur-Seiche. « On produit pour les snacks » précise Aurore : « un sandwich végé, leur buffet d'entrées, un plat chaud, et les desserts. Tu mets de la musique, Alix ? »

Damien sort la crème de champignons à l'ail, préparée la veille, qui garnira les sandwiches. Garniront également les sandwiches du « Carrément » , fromage frais de la fromagerie « La Caprarius », à Bain-de-Bretagne, du chou-rouge au vinaigre de cidre, et de la salade. « On a une gamme de recettes-type, en hiver et en



Alix, au plat-chaud (au centre), et Damien (à gauche), responsable du buffet d'entrées. Au menu du jour : chou farci sarrasin-champignon, accompagné de sa sauce au cidre.

été. On les ajuste en fonction des légumes qu'on a. » Et le pain, il vient d'où ? « C'est Fleur de Levain », boulanger basé à Saint-Coulomb, qui livre aussi les magasins. En semaine, normalement, c'est un cuisinier « tournant » qui s'occupe des sandwiches. Pendant que Damien prépare salades et œufs durs qui seront livrés aux snacks. Sandwichs, œufs durs, plat chaud et salades doivent être prêts à être livrés pour 8h30. « C'est notre contrainte ! ».

En parlant de livraison, Philippe, qui s'en occupe, est dans la place. Il repasse en machine les bacs plastiques récupérés la veille aux snacks. « Même si les snacks

les lavent, ils ont été transportés dans le camion ».

Aurore, aux desserts ce matin, termine la garniture de ses tartes au citron. Dressée sur la pointe des pieds alors qu'elle utilise un mixer plongeant, Ludo la taquine en passant : « On va ressortir l'escabeau ? ».

L'ambiance dans cette équipe est à l'image de la musique qu'elle privilégie pour travailler : reggae. Solaire, bienveillante et engagée, même si le rythme de travail est soutenu, et s'accélère au fil de la matinée.

Je prends le temps d'échanger avec



Aurore, coordinatrice d'équipe, aux mallettes du buffet de desserts ce jour-là.

Aurore, cuisinière « tournante », ce qui lui permet de garder le temps nécessaire à sa mission de coordinatrice d'équipe. Elle remplace aujourd'hui Laurence sur les desserts. Je l'interroge sur la gestion des commandes : « je l'ai dispatchée pour que chacun s'en occupe ; Ludo est responsable des locaux ; Alix des commandes à la plate-forme Biocoop ; Laurence et Alex : des locaux hors fruits et légumes – galettes, pains, œufs... Damien s'en occupe moins pour le moment, étant le dernier arrivé dans l'équipe, mais ça va venir. J'ai un regard, avant, sur la partie "tarifs", mais après : chacun s'en occupe. » Je lui demande si son métier de pâtissière-cho-

colatière ne lui manque pas, au quotidien : « Non, j'apprends plein de choses ! J'ai un regard sur chaque poste ; cela me rend plus crédible aussi : je ne peux pas demander à mes collègues des choses que je ne maîtrise pas ; et puis je cuisine ; et de la pâtisserie, j'en fais beaucoup à la maison ! ».

Ludo, en pleine commande fruits et légumes, passe voir Damien : « Est-ce que je te commande des crosnes ? C'est super bon. Tu les frottes au gros sel avant de les préparer ; il y en a de dispo, c'est un peu cher, il faudra les mettre en valeur ».

Damien attaque désormais la confection du buffet d'entrées. L'enjeu étant d'ajuster au mieux, avant le weekend, pour éviter au maximum les pertes.

Direction : le plat chaud. « Tu arrives au bon moment, je suis en train de déboucher le cidre ! » lance Alix. Il prépare la sauce – au cidre, donc – qui accompagnera la feuille de chou farcie au menu du jour. Alix est chargé du plat chaud, et est aussi cuisinier tournant. « C'est intéressant d'être au plat chaud, mais c'est aussi le poste le plus physique. » Il s'interrompt : « Eh, les gars, vous allez chercher la commande de frais ? » lance-t-il à ses collègues.

Les légumes destinés à la Breizh tarte, un

Ludo, responsable des commandes fruits et légumes auprès des fournisseurs locaux et de la plate forme Biocoop, est aussi chargé de préparer les jus et smoothies frais du jour.



mélange carotte-oignon-cumin, terminent de cuire. Ils seront recouverts d'un appareil composé de lait, œuf et crème. J'aide Alix à foncer les moules à tartes avec des galettes de sarrasin livrées par La Crêpe des Prés, une fournisseuse basée à La Mézière.

Une fois recouvertes de fromage râpé de l'EURL Arc-en-ciel (située à Bazougers), Alix termine par sa touche finale : quelques graines ; de tournesol aujourd'hui. Et zou, les tartes partent au four.

9h30, Alex (et non Alix, il y a un Alix et un Alex dans cette équipe), me propose gentiment un café ; c'est l'heure d'une brève pause pour l'équipe. On reparle des crosnes, dont je compare la saveur avec celle du topinambour ; Alex suggère : « de l'artichaut plutôt ». Avant de préciser « d'ailleurs on les appelle aussi les artichauts de Jérusalem ». Wow. Y a du niveau...

De retour en cuisine, Alix se lance dans la confection délicate des feuilles de chou farcies. « J'ai blanchi les feuilles de chou ce matin ; j'ai préparé ma farce sarrasin, champignons, oignons hier, on avait le temps. Je vais faire un test, je ne suis pas trop sûr de moi ». Il place une feuille de chou dans un bol, lui-même posé sur une balance – le plat doit faire environ 300g au final. Il couvre de farce, referme la feuille, en forme d'aumônière. Puis retourne le bol dans un plat : le test est plus que concluant ; « je vais le servir à l'assiette avec ma sauce au cidre accompagnée de petits cubes de pomme, un peu de chou rouge émincé au vinaigre, et une salade de mâche ».

A suivre...

Un des « outils » mis en place pour vous accompagner dans un passage progressif vers une alimentation bio, simple et bon marché : le Coin Recette-Minute, au magasin de Cesson, animé par Anne-Sophie Huchet, diététicienne. Voici une des recettes dans le styles de celles qu'elle prépare chaque midi, du mardi au vendredi, sous vos yeux ébahis...

CRUMBLE FENOUIL POTIMARRON

Ingrédients pour 4 à 6 convives :

400 - 500 g de fenouil ; 200 - 300 g de potimarron ; 1 oignon rouge ; 1 à 2 gousses d'ail ; 100 à 150 g de collet fumé, ou bacon, ou poitrine confite ; sel et poivre ; huile d'olive.

Crumble :

200 g de flocons de 5 céréales ; 90 g de margarine ou beurre ; 80 g de parmesan râpé ; 50 g d'amandes concassées ; thym ; sel et poivre.

- > Dans un saladier, mélanger l'ensemble des ingrédients du crumble, du bout des doigts.
- > Couper le potimarron en petits cubes et émincer le fenouil ; les cuire à la vapeur 5 à 10 minutes selon la taille de découpe - cuisson al dente, surtout pour le fenouil.
- > Émincer finement l'oignon et l'ail et les mélanger aux légumes cuits et assaisonné avant de les placer dans le plat avec le collet (ou bacon ou poitrine fumée ou confite) détaillé en petits dés ou allumettes.
- > Recouvrir avec le crumble avant de placer au four pendant 20 minutes environ à 180°C.

Coût par personne : 2€56 si le plat est pour 4 ; 1€70 si le plat est pour 6 (selon l'appétit des convives).
Le calcul de coût a été réalisé avec 100 g de poitrine confite.

Du mardi au vendredi, de 11h à 13h, **Anne-Sophie cuisine devant vous** une recette simple, équilibrée

Cuisiner biojour aprèsjour



et gourmande, avec ou sans viande.
Vous pouvez repartir avec la recette, et les ingrédients nécessaires à sa réalisation, disponibles en magasin.
Anne-Sophie propose également des consultations au cabinet diététique de Cesson, situé au niveau du rayon non-alimentaire.
Contact : 02 99 83 03 93

Autre animation pour apprendre à cuisiner bio, bon, équilibré et bon marché : **les animations-conseils cuisine**, proposées par Chrystèle Poisson et Nathalie Joinis-Lephay, toutes les deux diététiciennes également. Chrystèle intervient dans nos magasins de Bruz, Cleunay et St-Grégoire, Nathalie dans les magasins de Papu et rue de Paris. Dates et thèmes des animations sont consultables sur scarabee-biocoop.fr/agenda-et-billetterie.



Chrystèle Poisson et Nathalie Joinis-Lephay.