



Par Isabelle Baur
Présidente du Directoire

Et dites, oh !

QU'EST-CE QU'ON ATTEND ?

Après deux années de pandémie mondiale où tout l'espace médiatique a été occupé par les méfaits du COVID, le rapport du

GIEC ressemble à mauvais réveil genre « gueule de bois ». Greenpeace publie une synthèse dudit rapport :

« Le changement climatique cause déjà des pertes et des dommages considérables, détruisant des vies, des écosystèmes et nos moyens de subsistance.

Les dommages liés aux aléas climatiques sont inégalement répartis et les pays en développement pourraient subir les plus grosses pertes. (...)

Nous devons réduire les émissions de gaz à effet de serre beaucoup plus rapidement, tout en nous préparant au réchauffement que nous ne pouvons plus empêcher. Or pour que la Terre nous protège, nous devons la protéger. Les terres, les eaux douces, les océans doivent faire l'objet d'une préservation efficace à hauteur de 30% minimum : sans cela, la résilience de la biodiversité et des écosystèmes est menacée.

Sommaire

Avec des vrais morceaux dedans :

— **Et dites, oh !** page 1 Qu'est-ce qu'on attend ?

— **Biocopiens spécial "prix"** pages 2, 3, 4, 5, 6, 7 Boulangerie : où va le blé ? // Boucherie : juste prix, service & équilibre matière // Marges sur les produits : le pilotage global

— **Le billet diététique d'Anne-Sophie** page 8, 9 La Bio "petits prix" en 13 conseils pratiques

— **Communication** page 10 Image "prix" : droit de suite publié dans Ouest-France

— **Côté magasins** page 11, 12, 13 bio.coop : livraison à domicile, près de 1000 produits locaux // Vrac lessiviel & cosmétique : vos contenants personnels désormais autorisés

— **Pique-Prune** page 13, 14, 15 Une matinée avec... Pique-Prune Cleunay (Chap. 2)

— **La Miam Académie** page 16 Par ici la (sou)pe

Nous devons de toute urgence changer de modèle de société. Il nous faut sortir de notre dépendance aux énergies fossiles, moteur du dérèglement climatique, et facteur de déstabilisation géopolitique majeur. Il est également indispensable de se tourner vers une agriculture agro-écologique. »

La France n'est pas au rendez-vous des Accords de Paris et l'État a été condamné pour inaction climatique. Le bilan écologique des gouvernements successifs est déplorable ou inexistant.

Notre maison brûle et nos politiques regardent ailleurs, se répandant en débats stériles totalement décalés. En tant que citoyens, nous devons remettre cette justice climatique au centre de nos préoccupations et actions. Participer aux marches pour le climat, soutenir des associations telles que Générations futures, WWF, Greenpeace, etc... qui écriront des plaidoyers pour faire pression sur l'État, boycotter des candidats qui ne font pas une priorité de cette urgence climatique, refuser la NON action !

Alors, qu'est-ce qu'on attend ?



Ch€re bio? (Chap.2)

Dans le dernier numéro de La Feuille, nous abordions comment la Politique Agricole Commune avec des subventions majoritairement versées à l'hectare, associée à la suppression de l'aide au maintien en agriculture bio, pénalise les petites et moyennes fermes et l'agriculture bio paysanne. Pour soutenir cette dernière, un seul moyen : construire nos prix en tenant compte :

- des prix de revient des producteurs et productrices avec lesquelles nous travaillons en direct ;
- de l'accessibilité au plus grand nombre ;
- et de la pérennité de notre coopérative.

Après un entretien avec Arnaud Daligault, maraîcher et président d'Agrobio 35, et Hughes Van Krieking, référent fruits et légumes à Biocoop Scarabée, c'est au tour de Kevin Franger, Mickaël Couedic et Frédéric Leprêtre, référents ultra-frais, boucherie, et commerce magasins, de nous expliquer comment ils construisent leurs prix.

Boulangerie: où va le blé?

C'est notre seul rayon 100% local et direct, avec 18 boulangers bio tous nos magasins confondus, j'ai nommé : le rayon « boulangerie ». Kevin Franger, référent, nous éclaire sur sa manière de construire un prix.

QUELLES SONT LES SPÉCIFICITÉS DES RAYONS BOULANGERIE À SCARABÉE ?

Nous ne sommes que sur du frais, et du local, à l'exception d'une référence : le « Pain des Femmes ». Nous travaillons avec 18 boulangers locaux, de plus en plus proches sur les derniers magasins ouverts. Certains magasins du réseau Biocoop ont fait le choix de cuire le pain sur place, à partir de pains pré-cuits livrés par la plate-forme. Ce qui permet de limiter les pertes. Et ce qui peut aussi être une solution pour des magasins qui manquent de boulangers bio locaux pouvant livrer sur leur secteur. Ce n'est pas le cas à Scarabée, nous sommes livrés tous les jours. Nous préférons faire travailler une diversité de boulangers locaux, et il y en a autour de Rennes. Le problème : c'est que la demande de pain varie de jour en jour ; ce qui crée forcément des pertes.

À COMBIEN S'ÉLÈVE LA MARGE, SUR CE RAYON ?

Nous sommes à une marge brute de 25%, hors viennoiseries, dont il faut

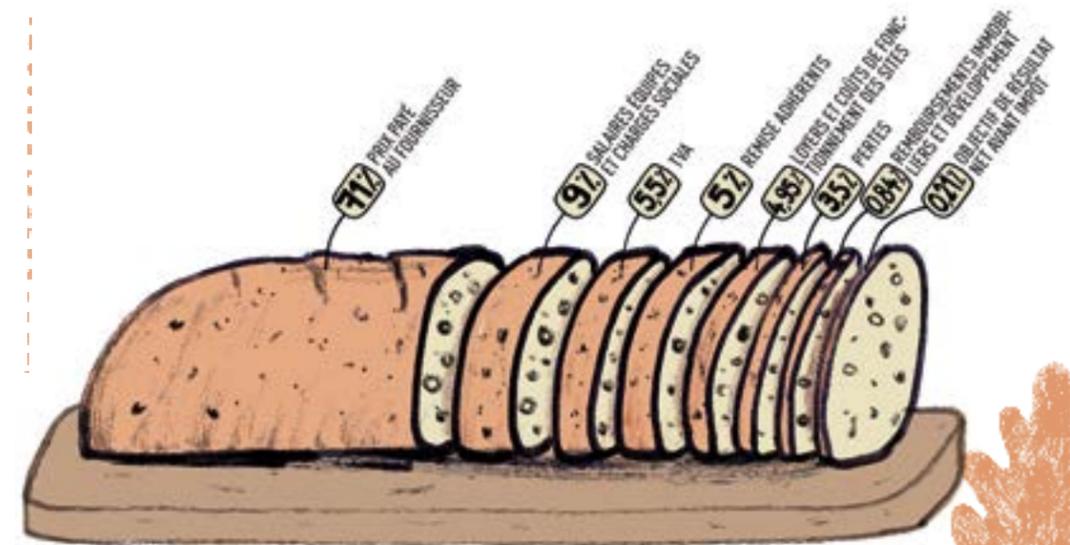


déduire la remise « adhérents » de 5%, qui concerne environ 85% de la clientèle des magasins, ainsi que les pertes.

On a pas mal de pertes sur ce rayon car on ne peut pas se permettre de ne plus avoir de pain à 16h ; soit on est en rupture, et commercialement parlant ce n'est pas satisfaisant, soit on a des pertes.

Prenons l'exemple d'une baguette vendue 1,61€. 1,14€ revient au producteur (soient 71%) ; 0,09 cts d'euro sert à payer la TVA (5,5%) ; 0,08 cts correspondent à la remise adhérents de 5% ; 0,06 cts environ couvrent les pertes (3,5%) ; nous restent 0,24 cts de marge nette (15%).

La marge nette de 15% réalisée sur le pain n'est pas à confondre avec les bénéfiques. Une fois les différentes charges payées, sur une baguette à 1,61 €, ne reste à Scarabée que 0,21 % du prix de vente, soient 0,003 cts... Qui correspondent à l'objectif de résultat net avant impôt. **En résumé : ce rayon a juste vocation à être à l'équilibre.**



C'est un vrai choix de ne pas beaucoup marger sur le pain ; pour beaucoup de clients, le prix de vente paraît cher, mais c'est parce qu'on l'achète à nos fournisseurs locaux au prix juste.

Les pertes récupérées par l'association "Du pain contre la faim"

Les pertes de la quasi-totalité de nos rayons boulangerie sont récupérées par l'association "Du Pain contre la faim", basée à Rennes et Fougères. L'association récupère des invendus dans de nombreux points de vente du département. Le pain est transformé en chapelure, vendue à des éleveurs de

porcs qui l'intègre dans l'alimentation de leur cheptel. Les bénéfiques dégagés sont utilisés pour financer des projets dans la région de Mopti, au Mali : créations de jardins maraîchers et de puits, pour l'accès à l'eau potable, soutien scolaire. Plus d'info : paincontrelafaim.e-monsite.com.

Rayon boucherie: juste prix, service & équilibre-matière

"On n'a pas de « prix engagés » sur nos rayons boucherie, mais on peut dire qu'ils sont tous engagés !". Mickaël Couedic, référent boucherie, nous explique comment il essaie, au quotidien, de trouver un ajustement entre prix juste pour ses fournisseurs, accessible pour les clients, en respectant la problématique d'équilibre-matière, garante de la survie des paysans.

AS-TU UN OBJECTIF DE MARGE

À ATTEINDRE SUR LES RAYONS BOUCHERIE ?

Aujourd'hui c'est disparate, selon les magasins, leur taille. C'est plus un service proposé à la clientèle, un service qui n'est pas forcément à but lucratif, mais qui crée du lien, qui fidélise. Si nous ne proposons pas ce rayon, on perdrait sans doute une partie de notre clientèle, qui irait chercher cette offre ailleurs. Les rayons boucherie, c'est aussi un peu le GPS, le « Grand Plan de Scarabée » ; les clients s'adressent facilement à nous lorsqu'ils cherchent quelque chose !

QUELLES SONT TES PRIORITÉS,



EN TERMES DE PRIX ?

La volaille est chère en bio. Parce que le coût de l'aliment est deux fois plus élevé qu'en conventionnel. C'est dû aux



méthodes d'élevage aussi : il faut plus de bâtiment, plus d'espaces en bio. Un bœuf, un agneau, un veau, ne nécessitent pas d'alimentation extérieure, ils se nourrissent dans le pré, la différence avec le conventionnel est donc moins impactante sur le prix final.

Sur une marge brute à 31% sur le secteur boucherie, on est à environ 22-23% sur la volaille, pour pouvoir la rendre accessible. Je fais, ensuite, de la compensation de marge, répartie sur l'ensemble de la gamme proposée en rayon.

Les poulets entiers sont tous en local dans nos rayons.

J'aime bien dire qu'on ne fait pas supporter notre incompétence aux éleveurs... Certains magasins de producteurs ne facturent que les poulets vendus. Ils en commandent 30, en vendent 20, les 10 restant retournent à l'éleveur qui doit se débrouiller avec. Nous : on assume nos commandes. Ça a un impact sur le prix, qui doit intégrer les pertes. Il y a des week-ends où on va tout vendre, d'autres pas.

Sur l'agneau, nous sommes à 30% de marge brute, si je vends mon agneau dans son intégralité, sans pertes et sans promo, ce qui n'arrive jamais, concrètement. On est donc plus, dans la réalité, à 26-27% de marge brute.

On se différencie aussi du convention-

nel car on fait 90% de nos achats en carcasses entières, par opposition au conventionnel qui fait surtout du « catégoriel ». Nous : on achète des demi-bêtes, ou bêtes entières, pour l'agneau. Et on fait le vrai job de boucher, en prenant en compte l'équilibre-matière.

TU PEUX NOUS DIRE UN MOT SUR CETTE QUESTION D'ÉQUILIBRE MATIÈRE ?

Si on ne fait pas d'équilibre matière : c'est la mort des paysans. Si, un jour, on n'achète à un éleveur que des côtes de bœuf : qu'est-ce qu'il fait du reste ? Il le jette ? Cette question d'équilibre matière parle des revenus des paysans, mais aussi de gaspillage alimentaire.

Quand on fait du catégoriel : je fais le point chaque vendredi avec mon fournisseur (Montfort Viande, dans le Morbihan) sur ses surstocks, principalement sur les cuisses de bœuf. Ce fournisseur approvisionne déjà le réseau Biocoop en steacks hachés, qui sont fabriqués avec les avants des bœufs ; restent les cuisses, qu'il y a un intérêt à acheter, toujours dans cette logique d'équilibre matière.

LES PRIX DANS NOS MAGASINS SONT-ILS PLUS CHERS QU'AILLEURS ?

Mes prix de vente sont le reflet des prix dans le bassin rennais. Je fais des relevés de prix en GMS, et en boucheries traditionnelles. Je fais une moyenne. Sauf que tous les autres sont sur des marges plus

"J'aime bien dire qu'on ne fait pas supporter notre incompétence aux éleveurs... Certains magasins de producteurs ne facturent que les poulets vendus. Ils en commandent 30, en vendent 20, les 10 restant retournent à l'éleveur qui doit se débrouiller avec. Nous : on assume nos commandes. Ça a un impact sur le prix, qui doit intégrer les pertes."



hautes. Si j'appliquais bêtement un coefficient de marge sans me préoccuper de ce qui se passe autour... nos prix seraient beaucoup plus élevés ; or le but est de rendre la boucherie en bio accessible à tous, tout en payant un prix juste à nos fournisseurs.

Nous ne pouvons pas faire d'économies d'échelle comme en GMS, car nos volumes d'achat sont comparables à ceux d'une boucherie traditionnelle. D'ailleurs : on travaille comme en boucherie traditionnelle.

QUELLE EST LA PROPORTION DU LOCAL, DANS LES RAYONS BOUCHERIE ?

78% des produits proposés dans nos rayons boucherie sont en local. Les 22% restant, ce sont des produits secs, comme le lomo, le jambon de Parme, des spécialités qu'on ne peut pas trouver en local et la découpe de volaille, qui est seulement à une vingtaine de kilomètres hors zone locale, c'est à dire à plus de 150 km, au nord Vendée.

IL Y A UNE GRANDE DIVERSITÉ DE PRIX SELON LES CATÉGORIES DE MORCEAUX SUR UNE MÊME BÊTE ? TU PEUX NOUS EN PARLER ?

Il y a un grand impact de l'offre et la demande. Par exemple : tout le monde veut

Margessurlesproduits: le pilotage global

Frédéric Leprêtre est référent "Commerce magasins" pour l'ensemble de nos points de vente. Parmi ses missions : le pilotage de la marge de l'ensemble des produits, achetés à nos fournisseurs directs et à notre plate-forme Biocoop Grand-Ouest, basée à Tinténiac.

LE CAHIER DES CHARGES BIOCOOP FIXE UNE LIMITE DE MARGE NETTE DISTRIBUTION À 31,5 %. QU'EN EST-IL DANS NOS MAGASINS ?

Nous sommes en-dessous de 31%. A la fin 2021, nous étions à 30,5%. Nous avons perdu un peu de marge. Tout d'abord parce qu'il y a un changement de consommation, au bénéfice des produits à transformer, du « faire soi-même ». Ce qui

"Si on ne fait pas d'équilibre matière : c'est la mort des paysans. Si, un jour, on n'achète à un éleveur que des côtes de bœuf : qu'est-ce qu'il fait du reste ? Il le jette ? Cette question d'équilibre matière parle des revenus des paysans, mais aussi de gaspillage alimentaire."

matière. Il ne nous reste pas la carcasse et les ailes sur les bras. Je ne veux pas que le client se dise qu'à Scarabée c'est plus cher. Je ne veux pas qu'il se sente lésé.

COMMENT SE PASSE LES NÉGOCIATIONS DE PRIX AVEC LES FOURNISSEURS LOCAUX ?

Il n'y a pas de rapport de force, de pression. Je fonctionne en confiance. Je pars de mon prix de vente, je calcule ma marge, j'ai mon « seuil ». Je demande au fournisseur de faire son coût de fabrication. Et on se rapproche. Chacun y trouve son compte sans abus d'un côté ou de l'autre.

On les dépanne également, on ne les laisse pas dans la panade. S'ils ont trop de poulets, par exemple : on les prend. Exemple : un de nos fournisseurs locaux travaille avec la restauration collective ; il s'est retrouvé avec des poulets sur les bras, à cause du COVID. On les a pris, on a fait le maximum pour les vendre, afin d'aider ce fournisseur ; et on y est arrivé. On n'a pas de « prix engagés » sur nos rayons boucherie, mais on peut dire qu'ils sont tous engagés ! On ne vend pas des biscottes. Parfois, on reçoit des animaux musclés, d'autres le sont moins. On doit valoriser des produits qui ne seront jamais standardisés.



de base, moins de cosmétiques, et plus de vrac.

COMMENT LES PRIX SONT-ILS CONSTRUITS ?

Pas un seul produit n'a la même marge. Nous fonctionnons avec une double com-

“En résumé, les marges les plus faibles, par souci d’accessibilité, sont sur les produits de base en vrac, le rayon parents-bébé, et les 500 produits sous étiquettes “prix engagés” ; que nous proposons presque tous ; à quelques exceptions près, comme les œufs, par exemple, que nous ne prenons pas à notre plate-forme Biocoop sous “prix engagés,” car nous avons déjà nos fournisseurs locaux directs.”



long complet de Camargue, par exemple, qui est à un prix d’achat de 2,20 € le kg ; il est vendu 3,27 €, soit avec une marge de 29% prix public. En général, en Po, on a le vrac, et en particulier les produits bruts et du quotidien. On va marger beaucoup plus, par exemple, sur la banane chips, ou les citrons confits que sur les raisins sultanes ou sur la farine. En résumé, les marges les plus faibles, par souci d’accessibilité, sont sur les produits de base en vrac, le rayon parents-bébé, et les 500 produits sous étiquettes « prix engagés » ; que nous proposons presque tous ; à quelques exceptions près, comme les œufs, par exemple, que nous ne prenons pas à notre plate-forme Biocoop sous prix engagés, car nous avons déjà nos fournisseurs locaux directs.

DANS L'ÉCHELLE LA PLUS HAUTE, QU'EST-CE QU'ON TROUVE ?

Il faut souligner que les produits vendus à prix P9 prix public correspondent à un prix P5-P6 prix adhérent, ce qui correspond au prix moyen constaté dans les magasins Biocoop, au niveau national. On trouve les produits traiteur et produits transformés frais en libre-service (LS) : plats préparés, pâte feuilletée, filets de tofu cuisinés. Dont certains font cependant partie des « produits stratégiques », comme les tagliatelles, vendues à prix maximum autorisé, avec une marge à 27%.

EXISTE-T-IL UN EFFORT DE PRIX PARTICULIER POUR PRIVILÉGIER LE LOCAL, SUR LES RAYONS ÉPICERIE, ET NON ALIMENTAIRE ?

Il n’y a pas de compensation de marge au bénéfice du local sur ces deux rayons. Les produits de nos fournisseurs locaux directs

peuvent même être un peu plus chers que le local venant de notre plate-forme Biocoop, car nous ne bénéficions pas des remises fidélité et des économies d’échelle que nous offre la plate-forme. Il s’agit de productions paysannes ou artisanales, avec un coût de fabrication ou de production plus élevé, forcément plus chères, à l’achat, pour nous. Mais on va cependant toujours donner la priorité au local direct dans nos choix d’assortiment, de présentation et de signalisation des produits en magasins. Et la réflexion est en cours pour marger moins sur le local, sur ces rayons.



“Les produits de nos fournisseurs locaux directs peuvent (..) être un peu plus chers que le local venant de notre plate-forme Biocoop, car nous ne bénéficions pas des remises fidélité et des économies d’échelle que nous offre la plate-forme. Il s’agit de productions paysannes ou artisanales, avec un coût de fabrication ou de production plus élevé, forcément plus chères, à l’achat, pour nous. Mais on va cependant toujours donner la priorité au local direct dans nos choix d’assortiment, de présentation et de signalisation des produits en magasins.”

binaison pour construire les prix. La première est une échelle de Po (prix 0) à P10 (prix 10), de la marge la plus basse à la marge la plus haute.

La seconde est la répartition des produits en 3 catégories : les produits stratégiques, semi-stratégiques, et « standards ». Les « stratégiques » sont les 500 produits proposés en magasins à prix maximum autorisé, affichés sous étiquette « Prix engagés » ; les semi-stratégiques sont au nombre de 2000 environ. Et les « standards » représentent le gros de l’assortiment.

Ces produits stratégiques sont exclus de cette échelle de Po à P10, ils sont encore en dessous en termes de prix. Exemple : un jus de fruits à marque Biocoop en prix maximum autorisé, que je l’indique sur notre base de données produits en Po ou P10 : son prix ne bougera pas.

QUELS PRODUITS TROUVE-T-ON EN P0 ?

En Po, on a toute la famille des produits « parents-bébé », alimentaires comme non-alimentaires. La naissance d’un enfant

est souvent l’occasion, chez les jeunes parents, d’un passage vers le bio ; c’est un rayon sur lequel on souhaite être le plus accessible possible.

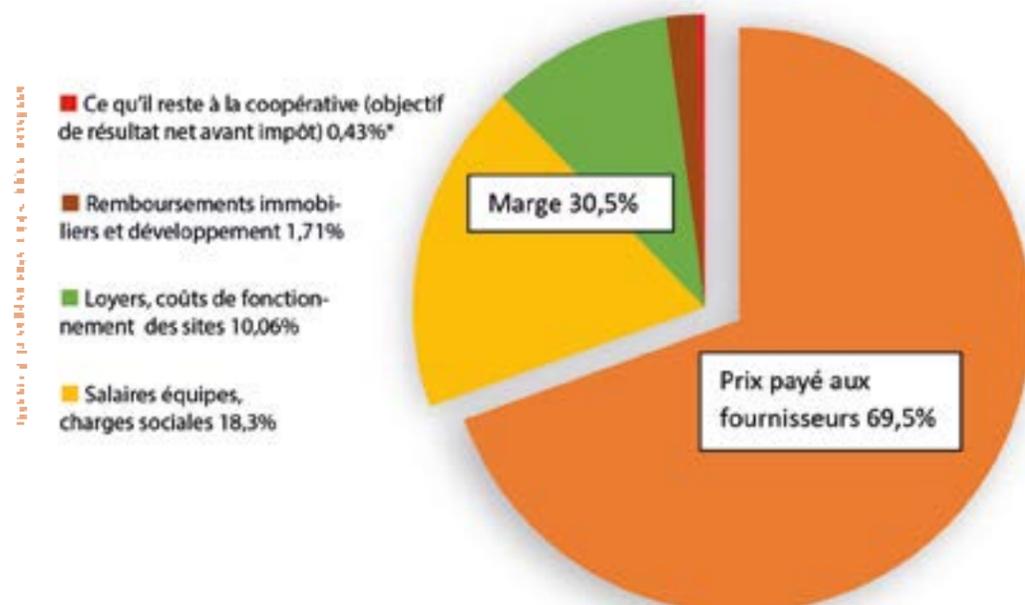
Sur tous les laits infantiles : on est à 25% de marge prix public. Dont il faut soustraire les 5% de remise-adhérents, qui représentent la grande majorité de notre clientèle. Il faut savoir qu’on ne peut pas descendre en dessous du Seuil de Revient à Perte (SRP) ; il correspond au prix de revient - le prix auquel on achète, plus les frais de distribution et de transport- + 10%. On n’a pas le droit de vendre à des marges inférieures à 10%, pour l’alimentaire.

AU-DELÀ DES PRODUITS PARENTS-BÉBÉ, QU'EST-CE QUI EST EN P0 ?

Les produits de base en vrac ; en vrac sucré, des produits comme le sucre, les flocons, les céréales de petit déjeuner. Ils sont à Po-P1 prix adhérents, ce qui correspond à P4 environ prix public. En vrac salé, des produits comme le riz

Ilssesucrentpasunpeusurlesprix,àScarabée? Bah...non.

Pour que le chiffre d’affaires reste au service du projet - développer l’agriculture bio, en priorité locale et paysanne- notre cahier des charges Biocoop impose que le taux de marge net comptable distribution ne dépasse pas 31,5%. A Scarabée, au 30 septembre dernier, nous étions à une moyenne globale sur l’ensemble des rayons de 30,5%. L’objectif est qu’une fois les différentes charges payées, restent à la coopérative 0,43% de résultat net avant impôt. ►



LaBio petits prix en

13 conseils pratiques

Lorsqu'on parle "prix", il est d'abord important de rappeler la richesse des produits bio ; ils sont généralement plus riches en matière sèche, contiennent moins d'eau ; à la cuisson, que l'on cuisine une pomme, des champignons, ou une viande, on constate que si le prix au kilo est plus cher, ces produits perdent beaucoup moins d'eau. Contrairement aux mêmes produits en conventionnel. Les produits bio contiennent aussi plus d'éléments nutritifs énergétiques et non énergétiques (comme les minéraux). "Attention aux généralités cependant", rappelle Anne-Sophie, "cela dépend également de l'état des sols".

VÉGÉTALISER L'ALIMENTATION

« Il ne s'agit pas de devenir végétarien, mais de remettre la viande à sa juste place. Si on consomme de la viande midi et soir : ça ne le fait pas... Mais cela dépend d'où on part, et des besoins de chacun, c'est au cas par cas. L'idée est d'introduire un repas végétarien une fois par semaine, par exemple,

Acheter bio dans nos magasins, si on a un budget limité, ce qui est le cas de la plupart d'entre nous, demande forcément de changer, progressivement, quelques habitudes. Voici 13 conseils d'Anne-Sophie, diététicienne, formatrice, animatrice de cours de cuisine et du Coin Recette Minute au magasin de Cesson.

puis progressivement plus. Pour arriver à un compromis entre plaisir, budget, digestibilité, et besoin physiologique. Si on n'a pas l'habitude de manger des légumineuses, on ne peut pas, d'emblée, en consommer trois fois par semaine. Pour rappel, la base d'une assiette végétale c'est d'associer céréales et légumineuses, ou céréales et soja – et ses dérivés, comme les protéines de soja ou le tofu. »

CHOISIR DES PROTÉINES ANIMALES MOINS CHÈRES

« Pensez aux œufs ! La protéine de l'œuf est bien équilibrée, on s'en sert de référence en diététique. Pensez également à certains produits laitiers bon marché ; le lait plus céréales, dans un riz au lait par

exemple ; ou certains fromages, parmi les moins chers : fourme d'Ambert, petit brie, gouda local, fleur d'Auvergne... En rappelant qu'une part de fromage correspond à 30 g. La viande à mijoter est toujours moins



« Fruits et légumes bio sont généralement plus riches en matière sèche, perdent moins d'eau à la cuisson. N'ayant subi aucun traitement chimique de synthèse, la plupart n'ont pas besoin d'être épluchés, ce qui permet de conserver les nombreux nutriments au niveau de la peau, comme les anti-oxydants.

chère que la viande à poêler ; pensez aux mijotés de porc, de bœuf ; sans hésiter à demander conseil aux bouchers ! Le steak haché est également abordable, à environ 18 € le kg.

Et puis il y a le poisson ; parmi les moins chers : maquereau, grondin, tacaud. Demander conseil au poissonnier également, en restant dans le respect des saisons. »

LE TOFU

« Privilégier le tofu nature lactofermenté au tofu nature blanc. Le premier contient 19% de protéines, on a besoin d'en manger moins que le second, qui ne contient que 11 à 13% de protéines. Reste à apprendre à cuisiner ce tofu... On peut l'émietter, ou le couper en dés, le faire mariner – dans une sauce soja ou un jus de citron, avec de l'ail, du gingembre frais râpé, du curcuma, des épices... On peut ensuite le poêler ou l'utiliser à la place de la viande dans des lasagnes, ou pour farcir des légumes ; ou, pour diminuer la viande en douceur : partir sur un mélange viande + tofu. Les protéines de soja en vrac sont encore moins chères. A réhydrater dans un bouillon qui aura beaucoup de goût – bouillon cube, concentré ou infusion d'herbes aromatiques, comme le thym. Elles se cuisinent comme de la viande hachée, comme le tofu, et les utiliser dans les lasagnes par exemple ; ou encore les mélanger à de la viande. »

PRIVILÉGIER LE VRAC

Rappelons que les produits en vrac sont entre 10% à 30% moins chers que les produits emballés.

PRIVILÉGIER LE LOCAL ET LES PRODUITS DE SAISON

« Le lait de coco est plus cher qu'une



crème végétale locale, comme la crème de soja. »

PRIVILÉGIER LES PRODUITS BRUTS ET CUI-SI-NER !

« Pas de mystère : pas d'économies sans passage en cuisine ! Pour faire des économies, il faut retourner aux fourneaux. Une compote de pomme achetée coûte beaucoup plus cher qu'une compote de pomme faite-maison ; d'autant plus qu'une pomme bio perd peu d'eau, et qu'on n'a pas besoin de l'éplucher : on ne perd rien ! »

EN BIO : LA PLUPART DES FRUITS ET LÉGUMES NE S'ÉPLUCHENT PAS...

... car ils n'ont subi aucun traitement chimique de synthèse. « On gagne du temps, et de la matière ! Or pas mal de nutriments sont au niveau de la peau, comme les anti-oxydants. »

CUISINER LES FANES

Comme la peau, les fanes de certains légumes peuvent aussi se manger. « On peut utiliser les fanes de radis dans une soupe, une tartinade, un pesto. On peut s'inspirer du livre "Je cuisine les fanes", aux éditions Terre Vivante. »

PRIX ENGAGÉS ET PRODUITS MARQUE BIOCOOP

« Il y a des produits de base à prix très accessibles et intéressants sous "prix

engagés" et/ou à marque Biocoop. Sauce tomate, tomates pelées au jus, ratatouille, mozzarella, emmental râpé... des basiques pour cuisiner, qui sont à très bon marché. »

ACHETER LES QUANTITÉS JUSTE NÉCESSAIRES

« Le vrac permet d'acheter les justes quantités. Pour vous aider, vous pouvez aussi faire une semaine de menus et la liste directe en fonction de cette semaine de menus. On compte par exemple 100 à 120 g de crudités par personne. Au lieu d'écrire juste "légumes" sur la liste de courses. »

CUISINER LES RESTES

« ... ou faire un repas où on pose tous les restes sur la table, ce qui est généralement apprécié, aussi. »

AVOIR LES BONNES RÉSERVES DANS SON PLACARD

« Anticiper quelques "basiques" pour éviter de se faire livrer quand on rentre tard, ou de décongeler une pizza... Parmi les basiques : les briquettes de crème fraîche, la semoule, le coulis de tomate, une boîte de sardines... »

LE SOIR : SOUPE DE LÉGUMES !

« Rien de tel que la soupe de légumes le soir... Pour l'apport en légumes, en plus d'être économiques ; et en variant les recettes. »



Image prix: droit de suite sollicité à Ouest-France

Ouest-France publiait le 18 février un article évoquant les difficultés rencontrées par notre coopérative, suite à la communication que nous avons diffusée à ce sujet (voir encart ci-dessous). Cet article évoquait plus largement la baisse de fréquentation des magasins spécialisés de produits bio, ou locaux, ou de produits en vrac, à Rennes. Un encadré reprenait des témoignages de clients et clientes sur leur changement d'habitudes de consommation, où est abordée la question du prix ; nous avons sollicité un "droit de suite," qui nous semblait important, sur ce sujet crucial du prix. Nous souhaitons le partager avec vous. Le texte en couleur est le texte qui a été repris dans ce droit de suite.

" Nous souhaitons réagir aux différents témoignages de consommateurs et consommatrices au sujet du prix des produits bio ou en vrac publiés dans le OF du vendredi 18 février dernier. Même si cet article ne cite pas nommément notre enseigne dans tous les témoignages, l'amalgame y est néanmoins facile.

Les produits de base en vrac font partie de ceux sur lesquels nos marges sont volontairement les plus basses, par souci d'accessibilité. Nous sommes très loin du seuil minimum évoqué de 15 €/kg. Quelques exemples : les pâtes coquillettes blanches sont vendues 2,20 €/kg ; le sucre blond 2,90 €/kg ; la lessive liquide 3,45 €/kg. Au-delà de marges volontairement réduites sur les produits de base et vrac : 500 produits sont proposés à prix maximum autorisés, dans nos magasins, dans ce même souci d'accessibilité. Comparer le prix à panier ou à caddie égal dans nos magasins et dans une grande

surface a, par ailleurs, peu de sens. En effet, faire ses courses dans notre coopérative sans augmenter son budget demande de changer quelques habitudes de consommation : manger plus végétal, en introduisant céréales complètes et légumes secs dans son alimentation ; préférer les produits bruts aux produits transformés ; cuisiner... Cela demande du temps, d'être conseillé, accompagné. Ce qui est une des caractéristiques de nos magasins. Certes, d'autres enseignes proposent des produits bio qui sont peut-être moins chers que les nôtres ; mais d'où viennent ces produits ? Sont-ils de saison ? Combien sont payés les fournisseurs ? A qui, à quoi servent les bénéfices de l'enseigne ? La réponse à ces questions font notre spécificité, et explique la manière dont nous construisons nos prix. Avec l'objectif d'être à l'équilibre, pas de réaliser des bénéfices. Nous sommes aussi touchés par l'inflation actuelle ; les changements de prix à la

hausse sont liés à l'augmentation des prix de nos fournisseurs de notre plate-forme Biocoop. Augmentation qui s'explique par celle de certaines matières premières liée au réchauffement climatique (pour le café et le blé dur par exemple) ; par celle du coût du transport ; et par celle du coût des emballages (carton, papier, due à la pénurie de bois), même si nous privilégions les produits en vrac.

Enfin, il est important de comparer ce qui est comparable. La personne qui évoque l'agriculture raisonnée connaît-elle les caractéristiques que recouvre ce terme ? Comment s'explique-t-elle que les légumes tiennent « longtemps » ? Si l'agriculture raisonnée a l'ambition de « minimiser l'impact de l'agriculture sur l'environnement en optimisant les intrants (...) », les produits chimiques sont (...) autorisés dans le cas où le seuil d'efficacité optimale n'est pas dépassé » (source dicoagroecologie.fr/). L'agriculture bio, elle, est exempte d'intrants chimiques de synthèse, c'est le cahier des charges le plus exigeant et le plus contrôlé, à ce jour."

www.ouest-france.fr/bretagne/rennes-35000/rennes-tarif-du-bio-en-frac-biocoop-defend-500-produits-de-base-a-bas-prix-798423b0-9410-11ec-86db-c58c7e312fa9

@ Nous avons récemment diffusé une information intitulée "Scarabée et la bio paysanne ont besoin de vous", sur les difficultés rencontrées par notre coopérative. Cette info reste disponible sur notre site internet et dans nos magasins et restaurants. Grand MERCI à tous ceux et toutes celles qui ont pris le temps de répondre à notre questionnaire. Nous vous tenons au courant très prochainement.

COMMANDES EN LIGNE BIO.COOP

Lancement de la livraison à domicile, près de 1000 produits locaux

Environ 1000 produits locaux sont désormais disponibles sur notre service de commande en ligne bio.coop.fr – environ 300 nouveaux produits locaux et directs, qui s'ajoutent aux références locales déjà proposées par notre plate-forme Biocoop Grand Ouest ; et, depuis le 22 février, un service de livraison à domicile est proposé sur Rennes et sa première couronne. Entretien avec Jasmine Mogis, coordinatrice e-commerce qui chapeaute le développement du référencement local du service de commandes en ligne à Scarabée, et Charlie Limou, qui pilote le projet de la livraison à domicile.

JASMINE, PEUX-TU NOUS EXPLIQUER CE QU'IMPLIQUE CE DÉVELOPPEMENT DE L'OFFRE LOCALE DIRECTE SUR LA PLATE-FORME DE COMMANDE EN LIGNE BIO.COOP ?

Biocoop nous a mis à disposition une plate-forme appelée Kimayo, sur laquelle les producteurs locaux peuvent créer un compte et un catalogue de produits où ils peuvent rentrer des infos, comme la liste des ingrédients. Le gros travail pour moi a été de convaincre et d'aider les producteurs à la mise en ligne de leurs produits pour harmoniser les infos mises à disposition.

La priorité était également de répondre aux demandes les plus urgentes, les unités de besoin comme les œufs, les yaourts, la bière aussi dont on peut difficilement se passer sur le « local ».

L'idéal, à terme : c'est de proposer en e-commerce tous les produits locaux que nous avons en magasins. C'est un travail que nous ferons progressivement.

Aujourd'hui : environ 300 références sont proposées par une quinzaine de

fournisseurs locaux et directs, sur 1000 produits locaux, en comptant ceux de la plate-forme Biocoop Grand Ouest, comme ceux de Céréco, ou la marque Tante Hélène. 6000 produits sont désormais proposés, au total. Une centaine de produits locaux et directs s'y ajouteront très prochainement, nous les avons déjà répertoriés de notre côté.

QUELS RAYONS PEUT-ON RETROUVER DANS CETTE OFFRE EN LIGNE ?

Du frais, des fruits et légumes, de l'épicerie, des boissons, des produits non-alimentaires, des produits en vrac. Pas de boucherie et de boulangerie par contre. Les cinq magasins qui proposent le service de commandes en ligne n'ont pas les mêmes boulangers, d'une part ; le pain est par ailleurs un produit qui peut partir très vite, la gestion du stock est compliquée. On essaie de trouver une solution, mais ce n'est pas pour tout de suite.

QUEL EST LE DÉLAI ENTRE LE PASSAGE DE COMMANDE ET SON RETRAIT POSSIBLE ?

Il était auparavant de 4 à 6h ; il est désor-



◀ Jasmine Mogis, référente e-commerce pour les magasins.



◀ Emilien prépare les blettes pour la Breizh tarte.

fonction des pertes, et en essayant de ne pas répéter les mêmes recettes, pour les habitués ».

Je retourne voir Alix au plat chaud, et lui propose un coup de main. « *On va faire de la peinture !* » me répond-il en me confiant le soin de badigeonner chaque feuille de chou farcie avec un peu d'huile pour leur donner un peu de brillance. Alix est cuisinier à Pique-Prune depuis trois ans et demi ; avant, il a « *vadrouillé un peu partout* » en saisons d'hiver, et a vécu un an en Nouvelle Zélande, où il a travaillé dans un restau qui cuisinait « *beaucoup de viande* ». « *J'en cuisinais aussi un peu, avant, au snack Jules Simon ; ça me manque un peu.* »

Passage par le poste d'Alex, qui travaille lui aussi en légumerie, plonge, et en renfort. Il prépare également le pain sans gluten proposé chaque midi. Le travail en légumerie est généralement assez physique ; « *on trouve souvent une bonne organisation pour éviter de se faire mal au dos ; lorsque c'est un peu lourd, on demande de l'aide.* »

d'art, il est fraîchement titulaire d'un CAP cuisine, passé pendant le confinement. « *Je kiffe la bouffe* » résume-t-il dans un sourire ; « *j'ai toujours cuisiné, gamin. J'adore jardiner aussi, j'ai un grand jardin de 4000 m² ; je viens d'acheter une serre d'une 50^{aine} de m². Nous sommes quasiment en autonomie, sur les fruits et légumes. En tant que saisonnier, j'ai travaillé en maraîchage, je faisais également les vendanges, tous les étés, en Bourgogne. Je connais bien les légumes, si tu me mets 15 courges différentes en face de moi, je sais normalement les reconnaître.* »

A la légumerie travaille aussi Emilien, dans l'équipe depuis 11 ans ; il coupe les blettes pour la Breizh tarte. Agent polyvalent en restauration, il officie

en légumerie et à la plonge. « *J'arrive à 10h, les autres me disent ce que je dois faire* » ; Emilien apprécie de travailler en légumerie autant qu'à la plonge. « *J'aide en cuisine, aussi, des fois, comme Aurore, l'autre jour, que j'ai aidé à faire les fonds de tartes* ». Emilien travaille à ce poste en binôme avec Eric, absent ce jour-là, une figure de Scarabée, qui travaille au restaurant depuis une vingtaine d'années. Il faisait déjà partie de l'équipe du restaurant du bd Voltaire.

Ludo est en plein sauvetage de fruits et légumes un peu abîmés : « *Les jus, c'est aussi de l'anti-gaspi !* » Il improvise le jus du jour autour d'un chou rouge, de pommes, et de citrons. « *Je fais en*



◀ Alex, ici à la plonge, travaille aussi en légumerie et en renfort ; il prépare notamment le pain sans gluten proposé le midi. Ludo prépare le jus frais du jour, à base de chou rouge, pomme, et citron.



◀ Ludo met en place le jus frais du jour, à côté du buffet des desserts préparés ce jour-là par Aurore.

je retrouve, derrière les différentes saveurs, les étapes de son élaboration. Et le travail qu'il représente.

Les membres de l'équipe reprennent leur poste en ordre dispersé, pour finaliser les derniers ajustements avant que les premiers clients arrivent. Alix s'active à la mise en place du plat chaud. Il me confie d'inscrire chaque plat au menu du jour sur les petits écriteaux, posés sur la vitrine de la ligne de self.

C'est parti pour un nouveau service...

Le rythme s'accélère, l'heure d'ouverture approche. Damien, responsable du buffet d'entrées, démoule et coupe un cake salé à base de tétragone, brocoli, et fromage bleu. Ludo passe fruits et légumes à l'extracteur de jus ; celui du jour est rose fuschia. « *Le chou rouge dans le vinaigre devient bleu ;*

dans le citron : rose "girly" ! » L'équipe prend une 20^{aine} de minutes pour déjeuner avant le service. L'occasion de tester la première assiette du plat du jour ; une partie de l'équipe est rassemblée autour d'Alix, qui compose l'assiette avec minutie. Je goûte ce plat avec d'autant plus d'acuité que

En avril, ne te décou... Non ! Sus aux proverbes qui mettent en garde, Vive le printemps, tout le monde dehors et surtout : TOUS AU JARDIN !

Alors, tubines?

Depuis quelques années, à l'arrivée du printemps, nous vous donnons plusieurs rendez-vous autour du jardinage bio. Que vous viviez en ville ou à la campagne, rien de tel que de mettre les mains dans la terre pour se ressourcer et, souvent aussi, créer du lien - papote, conseils, échanges de graines ou de boutures.

TROIS RDV POUR PARTAGER PLANTS, GRAINES, CONSEILS

Venez rencontrer d'autres amoureuses et amoureux du jardinage à l'occasion de



trois rendez-vous, en présence de Juan, référent jardinage pour nos magasins, animateur de la bibliothèque graino-

thèque située au magasin de Papu. A chaque date, une association-partenaire et un fournisseur ou une fournisseuse locale (le programme est en cours d'élaboration) seront également présents :

- samedi 2 avril de 10h à 13h à Biocoop Scarabée Saint-Grégoire,
- samedi 9 avril de 10h à 13h à Biocoop Scarabée Papu,
- samedi 30 avril de 10h à 13h à Biocoop Scarabée Cesson.

On vous attend nombreuses et nombreux !

Parici la(sou)pe

Parmi les 13 incontournables de la "bio petit prix" évoqués dans ce numéro : la soupe. Plat équilibré, riche en légumes, économique par excellence, et qui laisse libre cours à la créativité de chacun (radis-noir/champignons/cannelle, t'es sûr ??). Voici deux recettes proposées par Anne-Sophie Huchet, diététicienne à Biocoop Scarabée Cesson.



SOUPE ROUGE DE PANAIS

Ingrédients pour 5-6 personnes : 400-500 g de panais ; 1 grosse boîte de tomates pelées au jus ; 1 oignon rosé ; 2 gousses d'ail ; 1 petite branche de céleri ; curcuma frais ; muscade râpée ; 1 cube de bouillon ; 1 c. à s. de purée d'amandes ; persil plat ; huile d'olive.

- Laver les panais, les éplucher et retirer la partie centrale si elle est ligneuse. Les couper en petits lamelles.
- Éplucher et émincer l'oignon. Laver et émincer la petite branche de céleri.

- Faire revenir dans l'huile d'olive l'oignon puis les panais et le céleri branche. Ajouter les tomates pelées au jus concassées, compléter avec de l'eau à hauteur et un cube de bouillon. Laisser cuire à feu doux pendant 30 minutes environ.
- Lorsque les légumes sont cuits, ajouter le curcuma râpé, l'ail émincé. Attendre quelques minutes avant d'ajouter la purée d'amandes et de mixer.
- Rectifier l'assaisonnement. Saupoudrer de persil plat.

SOUPE DE CHAMPIGNONS

Ingrédients pour 4-6 personnes : 800 ml d'eau environ ; 500-550 g de champignons de Paris ; 60 g de flocons de riz ; 2 échalotes ; 1 à 2 c. à s. de crème fraîche végétale ou animale ; 1 à 1,5 cubes de bouillon de légumes ; 1 c. à s. d'huile d'olive ; persil plat ; sel et poivre.

- Mettre l'eau à chauffer avec le ou les cubes de bouillon.
- Nettoyer délicatement les champignons puis les couper en lamelles.
- Éplucher et émincer les échalotes.
- Dans une sauteuse, faire chauffer une cuillère à soupe d'huile. Saisir pendant quelques minutes les échalotes avec les champignons. Verser le bouillon chaud sur les légumes et ajouter les flocons de riz.
- Laisser cuire 20 minutes environ à couvert. Ajouter la crème fraîche puis mixer. Assaisonner à votre goût.
- Saupoudrer de persil haché avant de servir.

Anne-Sophie Huchet est diététicienne et phyto-aromathérapeute. Elle anime le coin recettes-minute au magasin de Cesson-Sévigné, et y propose également des consultations diététiques personnalisées. Contact : 02. 99. 83. 03. 93.