



Isabelle Baur  
Présidente du Directoire

## Et dites, oh !

### QUAND LES MASQUES TOMBENT

**D**epuis plusieurs mois, la consommation bio est en berne, entraînant de facto une crise au niveau de l'agriculture bio. Si la coopérative rennaise, Scarabée, adhérente du réseau Biocoop, a développé ses points de vente c'est bien pour servir le projet Biocoop qui est de développer une agriculture bio, paysanne et locale.

Ce projet, nous le portons depuis presque 40 ans, tous les jours via nos magasins et nos restaurants. J'ai coutume de dire que 1m<sup>2</sup> de magasin égal 1 hectare de surface en Bio de créé.

Depuis une dizaine d'années, la grande distribution s'est penchée sur le berceau de l'agriculture biologique avec pour effet positif de sortir la bio de sa consommation de niche en la faisant découvrir au plus grand nombre. Mais les exigences du cahier des charges bio étant très hautes, la grande distribution a fait du lobbying auprès du parlement européen dans l'objectif de diminuer ce cahier des charges. Ne pouvant pas toujours y accéder, elle a créé une multitude d'artifices et de labels, ayant pour objectifs de faire croire aux consommateurs que tout se valait. Elle a annoncé à grand renfort de publicité

«avoir pour mission de nourrir le monde avec une alimentation saine», elle a démultiplié ces produits en rayons, sans hésiter à vendre du bio venant de l'autre côté de la planète et hors saison ; qu'importe la provenance, pourvu qu'on ait le label et le porte-monnaie du client !

Alors qu'aujourd'hui les ventes de produits bio chutent, la grande distribution diminue de façon drastique son offre en produits bio, laissant sans vergogne des pans entiers des filières de production au bord du chemin. Producteurs qui se sont organisés pour fournir en volumes les grands supermarchés.

Après avoir dépensé des millions en communication pour nous faire croire qu'ils lavaient plus vert que vert, plus aucun budget n'est alloué à ce créneau. Aujourd'hui, comme les rayons bio ne sont plus suffisamment lucratifs, l'impact sur la protection de la biodiversité, de la qualité de l'eau, de la lutte contre le réchauffement climatique et la santé des français, ne sont plus la préoccupation de ces grands groupes. La manne de profit qui y était associée, n'existe plus, alors au diable l'environnement.

Les masques tombent.

## Sommaire

*Avec des vrais morceaux dedans :*

— **Et dites, oh !** page 1

Quand les masques tombent

— **Vie Coopérative** pages 2,3

Situation de la coop' : lettre aux adhérent.es // Des nouvelles du front de la bio

— **Biocoopiens spécial prix** pages 4 à 7

Impacts des crises sur le prix // Arnaud Daligault, président d'Agrobio35 // Des prix engagés, pour tous, tout le temps

— **Côté magasins** pages 8 à 11

Noël pas cloche : la sélection de nos équipes // Gallecos // Pesées inopinées

— **La Miam Académie** page 12  
Recette Pique-Prune de Noël



# Situation de la coop : lettre aux adhérent.es

**Chers coopérateurs et consomma'cteurs**, suite à notre dernier courrier, le directoire souhaite vous tenir informés des suites du redressement judiciaire et de ses impacts directs sur la coopérative et les personnes y travaillant.

Quand une entreprise est mise en redressement judiciaire, les dettes sont gelées pendant une période d'observation allant de 6 à 18 mois. La direction doit présenter très rapidement (pour nous, au 14 décembre) devant le juge du tribunal de commerce les avancées et les premières mesures à mettre en place pour la restructuration de notre activité. L'entreprise ne peut pas s'exonérer du remboursement de ses créances, et doit procéder à des modifications conséquentes de son organisation, afin de permettre à la structure de retrouver une rentabilité et de pouvoir reprendre le remboursement de ses créances. C'est le juge qui définit la période de remboursement, pouvant aller jusqu'à 10 ans. L'objectif étant d'étaler le montant du remboursement de la structure pendant sa reprise progressive.

C'est pourquoi, un redressement judiciaire est toujours difficile humainement parlant, car il contraint automatiquement la direction à des choix drastiques au niveau des points de déficit et de la masse salariale.

**Le directoire a dû faire le choix de fermer 3 magasins (L'Orient, BZH et Saint-Martin).** Ces magasins ne sont pas au RDV de leur prévisionnel et sont très déficitaires, ce qui tire le résultat de la coopérative vers le bas. **Ces 3 magasins fermeront au plus vite, c'est-à-dire le samedi 3 décembre au soir.**

Dix-huit personnes travaillent actuellement dans ces magasins ; elles se verront proposer des mutations dans les sites où des CDI sont restés ouverts, en attente de recrutement. Cela permettra de redonner immédiatement un poste aux salariés impactés et de soulager les magasins accueillants grâce à l'arrivée de collègues connaissant déjà notre fonctionnement.

Si cela n'était malheureusement pas suffisant, nous devrions fermer alors rapidement un 4<sup>ème</sup> site pour lequel la projection sur 2023-2024 ne nous montre pas de montée en puissance ni l'atteinte de son seuil de rentabilité. Au vu de la baisse constante du chiffre d'affaires sur l'ensemble de la structure, Scarabée n'a pas les moyens de faire perdurer un foyer de perte sur plusieurs années.

Le directoire est également en cours de proposition d'un PSE (Plan de Sauvegarde de l'Emploi) qui touchera des postes au niveau des services supports et des magasins. Ce PSE sera d'abord présenté au CSE (Comité Social et Économique de l'Entreprise) avant toute communication extérieure, en accord avec les obligations légales de la coopérative.

Parallèlement, nous avons retravaillé notre prévision de chiffre d'affaires 2023 (basé sur les prévisions de Biocoop) pour tous les magasins. Des actions correctives seront effectuées dans les magasins pour être au rendez-vous de la fréquentation, du chiffre d'affaires et du conseil. Si la situation de la BIO à fin mars 2023 ne se redressait pas, nous serions obligés de revoir notre copie et de regarder d'autres sources de pertes, magasins et restaurants.

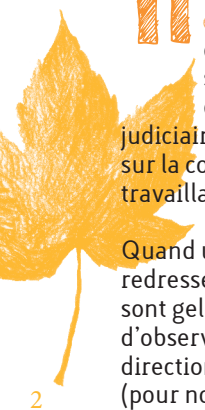
Le directoire n'a pas de certitude sur l'avenir du marché de la bio, mais le réseau Biocoop et la situation de la BIO appellent à la prudence et n'annoncent aucune embellie pour 2023. Il est donc impératif pour nous de stabiliser, une fois pour toute, la chute de Scarabée. L'objectif fixé étant de ressortir le plus rapidement possible du redressement judiciaire.

Voilà, en toute transparence, la situation à ce jour. Nous avançons au plus vite et dans les marges de manoeuvre qui nous sont allouées.

Si nous naviguons dans un océan d'incertitudes, nous savons pourquoi nous nous battons et le projet que nous défendons depuis 1983 : le développement d'une agriculture bio, en priorité paysanne et locale, exigeante en termes de qualité, construite sur des relations justes et équitables avec nos producteurs et fournisseurs. Derrière les magasins, restaurants et les salariés de Scarabée, ce sont plus de 250 producteurs bio et locaux qui gravitent autour de nous et nous fournissent au quotidien. La crise de la bio et que Scarabée traverse a pour effet de les impacter durement.

Vous êtes nombreux à vous poser la question de savoir comment nous soutenir dans cette période difficile. Vos achats et votre consommation sont primordiaux pour soutenir Scarabée ainsi que la production et la fabrication locale. Nous comptons sur vous pour rester fidèles à la coopérative et faire valoir autour de vous le beau projet de la bio que nous portons : n'hésitez pas à parler de nous autour de vous, vous êtes nos meilleurs ambassadeurs.

Le directoire de Scarabée



# Des nouvelles du front de la bio

*Dans une période de crise telle que celle que nous traversons, la tentation peut être grande d'abandonner ses valeurs au profit d'une meilleure rentabilité à court-terme. Le réseau Biocoop a fait le choix inverse : notre réseau indépendant choisit de continuer à prôner la radicalité de son projet historique. Mi-novembre, sur le réseau social Linked In, Pierrick de Ronne, président de Biocoop, réaffirmait les engagements de Biocoop.*

« La Coopérative Biocoop ne dérogera jamais de son projet historique : défendre une agriculture biologique coopérative et équitable.

Le marché bio connaît un décrochement depuis quelques mois, c'est une évidence. Il est capital de se poser les bonnes questions et d'adapter nos actions afin de revaloriser LE label le plus exigeant du marché aujourd'hui. (...)

Quand Naturalia fait le choix de, potentiellement, ne plus être un spécialiste bio<sup>1</sup>, nous assumons nos choix motivés par le développement de la bio. Le commerce n'étant qu'un moyen d'y parvenir.

Nous allons continuer de creuser le sillon que nous proposons depuis 35 ans. Nous ne changeons pas de stratégie au gré des études consommateurs. La raison d'être d'un réseau spécialisé est d'être différenciant et de montrer sa valeur ajoutée par rapport à la distribution généraliste. Aujourd'hui, cette dernière porte l'essentiel de la consommation en France. Si vous n'avez plus de valeur ajoutée, votre réseau disparaît.

Chez nous elle est portée par le projet militant pour la bio. Là, le but n'est pas de gagner des parts de marché pour gagner des parts de marché, mais de s'assurer que le consommateur, en venant chez Biocoop, fait un acte de consommation militant, vote avec sa carte bleue, et amène une différenciation forte sur le marché de l'alimentaire en France.

En proposant des produits engagés, en prônant la radicalité, en défendant l'Economie sociale et solidaire et en portant la bio militante locale et équitable dans les instances de décision politique, nous prenons nos responsabilités.

Notre posture d'entrepreneurs militants s'est traduite par un développement économique et des prises de part de marché, encore aujourd'hui sur un marché en décroissance. Ce n'est pas un but en soi mais une reconnaissance par les consommateurs citoyens de la capacité d'influence que nous leur donnons quand ils font leurs achats chez nous.

Ce qui nous importe, c'est de peser sur les changements du monde et de pousser nos engagements jusqu'au bout. Ce qui fait de Biocoop le deuxième vendeur de bio, le premier vendeur de vrac et le premier vendeur de produits équitables en France.

Cela passe par une amélioration de notre efficacité sur toute la chaîne de valeur (des fermes aux magasins) et par nos positionnements de marché (des prix justes et accessibles, une offre qui porte nos engagements et de beaux magasins accueillants). Et cela passe aussi par notre activisme politique, vecteur de confiance dans notre avenir.

Nous sommes convaincus que même sur un marché dégradé, les consommateurs reconnaîtront toujours la proposition la plus cohérente et sauront toujours reconnaître la convergence entre les discours et les actes. »

## LA CRISE QUELQUES CHIFFRES

→ En France, en 2022, le bio recule, en volume de consommation, **de 7% à 10%**.

→ Dans le même temps, Scarabée recule d'environ **7%**.

→ En France en 2022, **180** magasins bio, toutes enseignes confondues, ont déjà fermé leurs portes, dont 19 dans le Grand Ouest.

## BIOCOOP UN RÉSEAU MILITANT

→ **100% bio, 0 OGM, 0 transport par avion.**

→ **86%** de l'offre Biocoop est origine **France**.

→ Priorité au **local** dans le réseau.

A Scarabée le local c'est **22,5%** de l'offre en valeur (vs **2,2%** en moy. en **GMS**, 2021).

→ **27%** du chiffre d'affaires Biocoop est issu de produits **commerce équitable** en 2021.

→ Biocoop est le **1er distributeur de vrac** en France.

<sup>1</sup> Article dans Les Echos du 16/11/2022, intitulé « Naturalia et Biocoop, deux stratégies divergentes pour sortir de la crise du bio », Allon Zeitoun, le président de Naturalia, annonce qu'à partir de 2023, l'enseigne va ouvrir ses rayons à des produits non bio mais considérés par Naturalia comme faisant du « bien à la Nature et à l'Homme ».



# Quels sont les impacts des crises énergétique et climatique sur les prix ?

*Sécheresse cet été, automne particulièrement doux, crise de l'énergie, augmentation du coût des matières premières et grippe aviaire... La période est inédite, compliquée et versatile pour les fournisseurs de nos magasins. Tour d'horizon des difficultés rencontrées par nos producteurs et productrices, et commentaires sur les prix observés dans nos magasins.*

Les impacts de la crise climatique et énergétique sur les prix des fruits et légumes ne sont pas forcément là où on les attend. Lucie Rembert, référente fruits et légumes chez Biocoop Scarabée, est quotidiennement en contact avec les producteurs qui fournissent les étals de nos dix magasins. Les retours qu'elle enregistre sont divers mais tous témoignent d'une désorganisation – et donc d'une fragilisation – de la filière. Ici, un arboriculteur a eu la mauvaise surprise de constater que les poires en devenir sont attaquées par des insectes ayant survécu à un hiver anormalement doux... Là, un maraîcher a vu ses salades attaquées par des nuisibles et les prix baisser du fait des températures élevées enregistrées en automne... Ailleurs, une surproduction de tomates bio face à une demande en berne a entraîné une chute des prix.

Fin novembre, radis, poivrons et tomates étaient encore présents sur les étals. Parallèlement, les choux qui pointent le bout de leur nez, prématurément et en force, voient leurs prix baisser. Tout comme la mâche, plus chère à l'achat du

fait de la main-d'œuvre nécessaire à sa récolte, qui voit son cours s'écrouler. « La demande n'est pas là, commente Lucie. D'une part, les clients ne se décident pas à consommer les légumes d'hiver alors que l'offre d'été est toujours disponible. D'autre part, le budget alimentaire est l'un des premiers postes dans lequel on coupe en cas de crise. Dans le domaine des fruits et légumes, on a l'habitude de gérer rapidement les problèmes d'approvisionnement. Mais là, c'est un vrai casse-tête. Cet été, du fait de la sécheresse, les graines des poireaux et des carottes, par exemple, ont subi un stress hydrique. Il n'y en aura peut-être pas pour tout l'hiver. »

## LA SOLUTION : AUGMENTER LES PRIX ?

« Nos producteurs ont bien conscience que ce n'est pas la solution miracle, répond Lucie. Les Primeurs des 5 sens, par exemple, à Guipry-Messac, ne souhaitent pas augmenter leurs tarifs : leurs livraisons se font toutes en local. Ils ont constaté que leurs prix voisinent désormais avec ceux du secteur

conventionnel qui doivent faire face à une augmentation plus importante de leurs charges. »

« D'une manière générale, nos fournisseurs qui produisent eux même leurs matières premières, fourrage pour les bêtes ou blé pour la farine, s'en sortent mieux que les autres, ajoute Kévin Franger, référent du secteur frais à Scarabée. Mais la plupart doivent cependant augmenter leurs prix, surtout ceux qui livrent quotidiennement, comme les boulangers, fragilisés par l'augmentation du prix des carburants. Nous ne pouvons que répercuter cette hausse dans les rayons. À plus long terme, on peut imaginer que les mauvaises récoltes de ces derniers mois risquent d'avoir un impact. Mais difficile de se projeter ».

## LA GRIPPE AVIAIRE EN PLUS !

Chez les producteurs de volailles, le problème est triple. L'augmentation récente du prix des céréales a entraîné une répercussion importante des prix de la volaille, surtout quand on sait que la



◀ Reconnus pour leur bon rapport qualité/prix, les produits à marque Biocoop sont facilement identifiables en magasins grâce à leur couleur bleue.

▼ Les 4 référents de Scarabée interviewés dans cet article, de g. à dr. :  
 Lucie Rembert, référente fruits et légumes, ici à Cleunay.  
 Kévin Franger, référent du secteur frais.  
 Frédéric Leprêtre, référent Commerce.  
 Mickaël Couedic, référent boucherie et charcuterie.



nourriture représente 60% du prix de l'animal in fine.

La crise de l'énergie s'est rajoutée avec une augmentation des factures de gaz. Pour permettre aux poussins de se développer dans de bonnes conditions, leur lieu de vie doit être chauffé à près de trente degrés les premières semaines. Un charcutier de Quévert anticipe une facture énergétique multipliée par sept en 2023. Il a déjà prévenu la coopérative qu'il n'allait pas pouvoir maintenir ses prix.

Troisième source d'inquiétude, la crise aviaire. Le bassin rennais reste placé en grande vigilance sur ce front là. Les volailles doivent être confinées jour et nuit. À Tinténiac par exemple, la ferme de Naot Breizh a dû réduire son cheptel pour rester dans les normes de 14 volailles par mètre carré, alors que, dans le même temps, les coûts d'exploitation restent quasi identiques.

La confédération Paysanne de Bretagne s'insurge contre ces confinements jugés arbitraires, inadaptés, inefficaces et unilatéraux. Dans un tract distribué à l'occasion d'une manifestation organisée le lundi 17 octobre devant La Criée-Marché central de Rennes, la Conf' ne veut pas se résigner « à voir nos collègues renier leur mode d'élevage ou cesser leur activité sous la menace des sanctions, ni à voir des jeunes renoncer à leurs installations sur des systèmes plein-air ». Et d'ajouter : « L'État aurait la volonté de faire disparaître l'élevage de plein air qu'il ne s'y prendrait pas autrement ».

Les secteurs des volailles (de chair et

pondeuses) et de la viande de porc, animaux presque exclusivement nourris de céréales, se retrouve en grande difficulté et dans une impasse : une augmentation des prix prenant en compte leurs difficultés ne serait pas acceptable par le consommateur. « Face à ce genre de difficultés, la bio trinque immédiatement parce que nous ne bénéficions pas des mêmes aides que le secteur conventionnel, a constaté Arnaud Daligault, vice-président d'AgroBio35. Le prix de la Bio est très souvent déconnecté du travail des agricultrices et agriculteurs, mais aussi des prix du marché. »

Les augmentations des prix demandés par les éleveurs seront répercutées en magasin. « Nous nous sommes toujours attachés à réduire au maximum nos marges au rayon boucherie bio pour nous approcher de ce qui est proposé dans les boucheries de quartier, explique Mickaël Couedic, référent boucherie et charcuterie à Biocoop. Nous ne pouvons pas fournir d'effort supplémentaire ».

### LE PLUS BIOCOOP

Face à l'augmentation du coût de la vie et l'incertitude générale, les clients Biocoop redoublent de vigilance et se reportent de plus en plus sur les « produits bleus », la marque de Biocoop. « Ils présentent un excellent rapport qualité/prix, précise Frédéric Leprêtre, responsable commerce. Ils font l'objet du même engagement concernant la qualité et la transparence que les autres produits présents dans nos rayons. Par ailleurs, et sur bien des produits, nous sommes moins impactés par la crise actuelle parce que nous travaillons en

local autant que possible et en national dans la très grande majorité des cas. C'est le résultat d'un travail mené depuis des années, de recentrage de nos filières et de sécurisation de nos approvisionnements ».

### MOINS TOUCHÉ PAR L'INFLATION

L'inflation au sein du réseau Biocoop (en moyenne, au niveau national) pour 2022 est de 4,5% contre 9% en GMS. Pourquoi l'inflation est-elle plus modérée au sein de notre réseau ? Trois grandes raisons se dégagent : le réseau travaille principalement avec des PME, des TPE et des ETI françaises, ainsi que quelques fournisseurs Italiens, Allemands et Espagnols. Ces entreprises, avec qui nos relations sont souvent historiques et où une grande confiance s'est nouée au fil des ans, augmentent moins leurs tarifs que les grandes multinationales de l'agroalimentaire. La deuxième raison est le fruit du travail d'approvisionnement en France, réalisé par Biocoop depuis ses débuts. A ce jour, 86% de l'offre Biocoop est origine France. Parmi cette sélection, 80% des matières premières des produits à marque Biocoop sont origine France, en majorité produits par les Paysan.nes Associé.es de Biocoop. De ce fait, ces produits ne sont pas concernés par les fluctuations des cours mondiaux et des variations des cours de l'Euro. Enfin, troisièmement, Biocoop a une structuration de coopérative avec des besoins financiers au global plus faibles que ceux d'une entreprise classique, notamment car il n'y a pas d'organisme supérieur à financer.

Si les prix de la bio ne peuvent pas être décorrélés du contexte actuel et de la réalité des producteurs et productrices, Biocoop comme Scarabée continuent de défendre leur projet d'une bio à prix juste; un prix qui permet aux producteurs et productrices de vivre, à la coopérative de perdurer et aux clientes et clients de consommer de la bio la plus accessible possible, même en temps de crise.

# Point de vue : Arnaud Daligault, maraîcher et vice-président d'Agrobio35

Arnaud Daligault est, avec sa compagne Céline, à la tête du « Coucou », une exploitation de maraîchage bio installée à Montreuil-le-Gast, au nord de Rennes depuis quinze ans. La ferme emploie trois personnes et produit légumes-fruits l'été et légumes-feuilles l'hiver. La production est vendue, à... Scarabée, sur le marché des Lices, par le biais de paniers et destinée à la restauration collective. Arnaud Daligault a occupé le poste de président d'AgroBio35 jusqu'au printemps dernier. Il en est aujourd'hui le vice-président. Voici son éclairage.



Arnaud Daligault et Céline Yeurc'h maraîchers à la ferme le Coucou, à Montreuil-le-Gast.

## CONVERSION MASSIVE

« La bulle Covid est en train d'exploser. On a connu une forte hausse de la demande en produits bio jusqu'en 2020 (+10% cette année-là) qui a encouragé les coopératives bio à motiver les exploitants conventionnels à la conversion en bio, principalement dans le Nord, en Bretagne et dans le Sud-Est. Ces conversions étaient nécessaires et réfléchies. Un mouvement similaire a

été observé dans la grande distribution où les coopératives conventionnelles ont, elles aussi, encouragé les conversions, mais sans les précautions d'usage, sans démarches « filières », sans se préoccuper de savoir si le marché était adapté à la production et s'il allait pouvoir absorber les volumes proposés. »

## SURPRODUCTION BIO

Or dès la sortie du Covid, en juin 2021, la baisse a débuté : « elle était de -5,5% en 2021 et sera très probablement de -15% cette année. On se trouve avec une trop grosse production sur le marché par rapport à la demande qui a baissé de manière spectaculaire. Le cours des légumes a chuté un peu partout. Mais pas à Scarabée, où le prix d'achat de nos fruits et légumes est garanti. Il n'a pas évolué depuis des années, sinon à la marge et de manière peu importante. »

## AUGMENTATION DES CHARGES

« Nous sommes une structure modeste avec une mécanisation qui n'est pas la même que celle des grosses exploitations. On travaille beaucoup à la main. Malgré tout, notre facture d'électricité a plus que doublé (nous

sommes passés de 350 euros tous les deux mois à 680 euros)... Les salaires de nos trois salariés ont été revalorisés. C'est impactant et ça diminue nos marges, mais ça ne nous met pas en péril. Pour l'instant. Parce que, si ça continue, chez moi et chez les autres, il y a un moment où ça va coïncider. »

## LASSITUDE ET INTERROGATIONS

« Ce qui ressort massivement de ce que j'entends lors de nos réunions ou rencontres, c'est une grande fatigue des exploitants liée à la charge mentale qu'occasionnent ces bouleversements : la gestion de la sécheresse de cet été qui a occasionnée une surcharge de travail, la baisse de consommation de nos produits, l'augmentation des charges et des matières premières... Nous évoluons dans un contexte angoissant pour tous. Ça va devenir très compliqué de pratiquer notre métier. Les éleveuses et éleveurs de porcs et de volailles se trouvent dans une situation catastrophique. Des dépôts de bilan dans la bio auraient un impact sur notre santé de manière générale en ouvrant la porte au retour des cultures conventionnelles et à leurs pratiques délétères. »

# Des prix engagés, pour tous, tout le temps

*Toujours soucieuse de rendre la bio accessible à toutes et tous, malgré le contexte dans lequel nous évoluons, la coopérative a fait le choix, depuis le mercredi 5 octobre, d'unifier les prix des produits «prix engagés» pour tous, adhérent.es ou pas, dans tous les magasins Biocoop Scarabée. Désormais, le prix tient compte de la remise de 5% accordée habituellement aux adhérent.es.*

Questions à Frédéric Leprêtre en charge du Commerce à Scarabée.



## LES PRIX ENGAGÉS, QU'EST-CE QUE C'EST ?

Les « prix engagés » de Biocoop, ce sont des prix serrés proposés toute l'année sur cinq cents références dans tous les magasins de France. Notre sous-titre : « un effort collectif pour une bio accessible et exigeante », décrit bien le concept. Pourquoi « prix engagés » ? Parce qu'ils sont calculés au plus juste, chacun des acteurs du réseau faisant un effort de marge à tous les niveaux : producteurs, intermédiaire et distributeur.

## QUELS PRODUITS SONT CONCERNÉS ?

Les « prix engagés » concernent une sélection de près de 500 références, produits de base pour la plupart, présents dans la plupart des foyers. Ils concernent l'épicerie, les produits frais, les légumineuses et céréales du rayon vrac. Ils concernent aussi les boissons, les plats cuisinés, les produits d'hygiène et d'entretien et une sélection de trois ou quatre fruits et légumes, variant selon la saison. Ce sont les produits de consommation courante, et quelques petits extra-plaisirs comme... le chocolat !

## QU'EST-CE QUI ÉVOLUE ?

Jusqu'à présent, la remise de 5% accordée aux sociétaires était déjà comprise dans certains « prix engagés » mais pas dans tous. Ce qui pouvait entraîner une certaine confusion quand on regardait son ticket de caisse. Aujourd'hui, la remise est systématiquement appliquée et le prix

affiché en tient compte.

## POURQUOI CE CHANGEMENT ?

Pour simplifier les choses et pour permettre aux personnes ne souhaitant pas devenir adhérent.e de profiter malgré tout d'un beau panel de produits à prix accessible. En cette période un peu compliquée du côté du pouvoir d'achat, où l'on observe une augmentation des prix régulière, il nous a semblé important de faire un effort là où nous le pouvions, tout en restant exigeant sur la qualité de nos produits.

## COMMENT LES TROUVER ?

En suivant les étiquettes en rayon... Une signalétique qui est en cours de transformation dans nos magasins. Mais que ce soit avec l'ancien visuel ou avec le nouveau, le « prix engagé » est le même. Il reste plus que jamais... engagé



*La nouvelle et l'ancienne signalétique vont encore se cotoyer en magasins en 2023.*



# Un Noël pas cloche : la sélection de nos équipes

Pour les fêtes, les équipes de Scarabée vous ont préparé et sélectionné avec soin de quoi dîner et trinquer sans renier vos engagements et valeurs. Quelques idées cadeaux aussi, avec de beaux livres et des coffrets zéro déchets locaux. D'autres alternatives existent en magasins, n'hésitez pas à demander conseils aux équipes des magasins.

## ENTRÉES

Aux rayons frais de Scarabée, Kevin, référent du secteur frais vous a sélectionné deux entrées pour les fêtes.

**Saumon fumé en tranche par Le fumoir Gastronomique.** Saumon d'élevage origine Irlande, fumé en local à Cesson-Sévigné.

### Joie gras de Jay & Joy.

Spécialité végétale aux noix de cajou, à accompagner d'oignons confits, de pruneaux ou de figues. Origine France

## POISSONS ET FRUITS DE MER

A la poissonnerie de St-Grégoire, Vincent et son équipe vous proposent des poissons et coquillages frais et responsables, bruts ou préparés par nos poissonniers pour être prêts à cuisiner.

Vous trouverez sur nos étals des noix de St-Jacques, des huîtres de la baie de Paimpol, des bulots, des bigorneaux, des bars de ligne, des barbues, des lieux jaunes de ligne, des soles, etc. La liste précise de produits et leurs prix dépendront des conditions météorologiques au moment de votre commande, mais Vincent vous recommande déjà :

**Les huitres Diploïdes** (c'est-à-dire des huitres non stérilisées chimiquement, au contraire des huitres triploïdes). Local, Paimpol.

### Le bar de ligne

Pêché à la ligne, dans le Raz de Sein (Finistère). À cuisiner entier au four, en croute de sel avec un beurre blanc, tartare, ceviche...



Renseignements : 02 99 87 14 16, du mardi au samedi.

## LES BÛCHES

Une sélection de bûches locales est en commande depuis début décembre.

Elles sont préparées en local, à Tinténiac, par Le Founil de Fewen :  
 - **Pirouette-cachuète** (chocolat noir, cacahuète)  
 - **Mangu'Amande** (Mangue, Amande, Vanille, Passion).  
 Ces 2 bûches sont disponibles en : 4 ou 6 parts.

- **Crème au beurre au café**,  
 - **Crème au beurre au praliné**,  
 - **Crème au beurre au chocolat**,  
 Ces 3 bûches sont disponibles en 4 parts.



Précommandes avant le 20 décembre. A retirer le 24 décembre en magasins.

## VINS ET PÉTILLANTS

Champagnes d'exception, crémants, pétillants naturels, proseccos ou pétillants sans alcool sont en rayons. En fonction de votre repas, les scarabéens et scarabéennes des rayons boissons pourront vous conseiller. En guise d'apéritif, voici la sélection de Julia, notre référente boissons.

## PLATS ET VIANDES

Outre la commande de pièces du boucher classique, nous vous proposons aussi des recettes à la carte. Discutez avec nos bouchers de vos envies, ils pourront vous conseiller et vous donner des idées. Voici déjà quelques suggestions :

**Les classiques de volaille** : chapon, poularde, dinde, oie, canette, poulet, poulet désossé farci, pintade, pintade chaponnée, pintade désossée farcie...

**Les spécialités de rôti** : orloff, aux pruneaux, aux figues, aux tomates séchées, normand, ...

Renseignements :

- Rennes, Cleunay : 02 99 67 40 76
- Rennes, rue Papu : 02 23 22 21 41
- Vern-sur-Seiche : 02 99 86 25 76
- Cesson-Sévigné : 02 99 83 03 91
- St-Grégoire : 02 99 87 14 17
- Bruz : 02 57 87 15 32



En plus des produits sélectionnés dans ces pages, les magasins vous ont concocté leur sélection d'idées cadeaux pour les fêtes. N'hésitez pas à leur demander conseil. Ici les sélections de Cleunay et Cesson-Sévigné.



« **Petit Origami** »  
VDF, domaine de la  
Tourlaudière.  
Pétillant naturel à  
base de 6 cépages

du domaine, une bulle fine et fruitée, superbe équilibre entre la gourmandise et la tension. Sans sulfites ajoutés.

#### AOP Saumur brut, domaine de la Paleine.

Domaine en biodynamie. Elegance et fraîcheur avec des notes fruitées et florales.

#### AOP Champagne brut Eclipsia, maison Vincent Couche.

82% Pinot Meunier, 18% Chardonnay  
Maison en biodynamie. Champagne frais rond et minéral. Fruits jaunes et blancs cuits.

#### AOP Rully 1er cru Préaux

Grand vin rouge de la Bourgogne sud, de la côte Chalonnaise.  
Du Pinot noir en profusion pour ce 1er cru qui a vieilli 18 mois en barrique bourguignonne. De la souplesse, de la richesse et de la délicatesse.

#### Gimber n°1

Concentré de gingembre.  
A diluer avec de l'eau pétillante, en cocktail ou mocktail, ou encore pur

pour les fans de gingembre. Excellente idée de cadeau, à la fois plaisir et santé. Existe aussi au fruit de la passion. Originaire de Belgique.

#### IDÉES CADEAUX

##### Coffrets soins locaux et zéro déchet

La savonnerie Aubergine, basée à St-Thurial, prépare des savons artisanaux 100% bio, saponifiés à froid. Pour Noël, elle a confectionné des coffrets cousus mains avec des tissus de seconde main :

**Family** : savon Joyeux (sans huiles essentielles), beurre de karité, porte-savon et leur pochette.

**Bonne Humeur** : savon l'Amandier, shampooing solide Coiffé-décoiffé, déodorant solide, brosse à dents et leur pochette.

**Dorlote-moi** : savon Rosa, shampooing solide Coiffé-Décoiffé, démaquillant solide et leur pochette.

##### Livres

Juan, notre référent librairie, a sélectionné deux livres pour Noël, destinés aux passionnés de médecine naturelle et aux utilisateurs de composts et paillage, débutants ou confirmés :

##### 300 plantes médicinales de France et d'ailleurs.

Identification, principes actifs, modes d'utilisation, etc. Ouvrage de référence pour les passionnés de médecine naturelle. Éditions Terre Vivante.

##### Le guide Terre Vivante : compost et paillage

Recyclez vos biodéchets pour nourrir la terre. Version actualisée et complétée. Éditions Terre Vivante, par Denis Pépin, auteur local.

##### Chocolats & thé de Noël

Notre référente épicerie, Katell, a sélectionné pour vous une boîte de chocolats et un thé de Noël.

##### Truffes fantaisies au chocolat noir.

Mathez. 55% cacao, sucre, vanille et cacao issus du commerce équitable. Transformé en local.



##### Thé noir de Noël

Jardins de Gaia. Sachet de 100g ou en vrac. Thé noir du Vietnam majoritairement 82%, fruits, fleurs et épices.

# Repas de Noël

#### VENDREDI 16 DÉCEMBRE À PIQUE-PRUNE CLEUNAY ET CESSON-SÉVIGNÉ

Comme tous les ans, les équipes Pique-Prune vous proposent un repas de Noël bio, végétarien et gourmand, juste avant les fêtes. Ce 16 décembre, Elles vous concoctent des légumes glacés en brioche et du chutney aux pommes accompagnés d'une réduction de champignons et d'un croustillant fromage. Les incroyables desserts de Pique-Prune seront aussi au rendez-vous, mais pour l'instant, c'est encore une surprise... Pour le groupe de 8 personnes et plus, pensez à réserver, Cleunay : 02 99 30 40 89, Cesson-Sévigné: 02 99 83 03 90.

# Gallécos à Scarabée : pourquoi ça s'arrête ?

*Après neuf ans de bons et loyaux services, le Galléco, monnaie locale du pays de Rennes n'est plus acceptée dans nos magasins. Explications.*

**À SON DÉMARRAGE, EN 2013-2014, QUELQUES CLIENTS SE SONT EMPARÉS DE CETTE POSSIBILITÉ DE PAYER DIFFÉREMMENT QUE REPRÉSENTENT LES MONNAIES LOCALES.**

Payer en Gallécos dans les magasins Biocoop -et partout ailleurs où la monnaie est acceptée- c'est donner un joli coup de pouce l'économie du territoire.

Mais le dispositif n'a jamais vraiment décollé dans les allées des magasins Biocoop. « Ces derniers mois, nous enregistrons à peine deux à trois clients par magasin, a comptabilisé Stéphanie Boutros, responsable encaissement à Scarabée. C'était vraiment très peu si on compare à nos 55.000 sociétaires. Et nous ne pouvions plus nous permettre cette gestion au regard de notre situation actuelle. »

« Nous servions de banque, confirme Marc Chevalier, chargé de l'administration et finance chez Scarabée. Les clients venaient changer leurs Gallécos en euros, nous obligeant à des aller-retours au Crédit Coopératif, la banque partenaire. La gestion administrative nous prenait beaucoup de temps. En 2018, on avait réfléchi, avec Gallécos, à passer de la monnaie papier à la monnaie dématérialisée. Mais on s'est vite rendu compte que c'était très lourd à mettre en place financièrement, pour un résultat non garanti et un dispositif peu fiable. Il nous aurait fallu de solides partenaires financiers. » Et une belle énergie !

## **AVEC LE CONSEIL DÉPARTEMENTAL**

Et pourtant, l'histoire avait commencé sous de bons auspices. « Au départ, c'était une volonté du Conseil départemental d'Ille-et-Vilaine, qui avait mis la main au portefeuille pour

soutenir l'initiative, se souvient Frédéric Leprêtre, de Scarabée, qui a fait partie de l'association Galléco pendant quelques années. Deux personnes y était employées à plein temps, sans compter les bénévoles. Avec Scarabée, on est tout de suite monté à bord. Ça correspond tout à fait à ce pour quoi on milite : s'inscrire dans le territoire, favoriser l'économie circulaire...

Mais, au fur et à mesure, le Conseil Départemental s'est retiré et les salariés ont dû être licenciés. Au départ, trois bassins était concernés : Fougères, qui n'a jamais décollé, nous mêmes et le pays de Redon, qui est le plus actif. La dématérialisation nous aurait sans doute permis d'aller plus loin, voire d'envisager des interconnexions avec les autres monnaies locales bretonnes. Mais faire vivre une monnaie locale, c'est compliqué et ça demande beaucoup d'énergie et de temps ».

## Coop' connectée La newsletter de Scarabée

### **ABONNEZ-VOUS À NOTRE NEWSLETTER**

Pour rester au courant des actualités de Scarabée, n'hésitez pas à vous inscrire à notre newsletter. Une newsletter est envoyée par mois, abordant alternativement des actualités de la vie coopérative et celle des produits et promos en rayons. pour vous inscrire, rendez-vous sur notre site Internet, rubrique «newsletter».

# Pesées inopinées : on rempile pour 2023

*Ce n'est agréable pour personne, ni pour les équipes magasins, ni pour vous, clientes et clients. Mais compte-tenu des vols toujours existants dans nos rayons vrac et fruits-et-légumes, la coopérative continue les pesées inopinées en caisses des achats vrac et fruits et légumes. Petit rappel sur le processus en place.*

## QUELLES FORMES PRENNENT CES VOLS RÉCURRENTS ?

Certains clients confondent les arachides avec les pistaches, les raisins secs avec les canneberges. Ce qui ne correspond pas vraiment au même prix au kg, vous imaginez... D'autres pèsent 200gr d'amandes, collent l'étiquette sur leur sachet, avant d'en ajouter 300gr, en gardant l'étiquette initiale. Soit 300gr volés, car il s'agit bien de vol.

Mis bout à bout, ces vols ont un impact sur ce qu'on appelle « la démarque inconnue » en magasins. Des pertes non-identifiées, qui ont un impact négatif sur nos chiffres. Au-delà de cet impact, c'est aussi un principe de confiance que la coopérative souhaite restaurer ; des contrôles en caisses nous permettent plus de sérénité en rayons et plus de temps pour vous conseiller.

## UN PEU D'HISTOIRE

Le contrôle en caisse des produits à poids variable en libre-service remonte à bientôt 10 ans. Déjà en raison d'une forte démarque inconnue, plusieurs

magasins Biocoop (dont nous faisons partie), déploraient le fait qu'ils ne pouvaient pas vérifier le contenu des sacs krafts. La première solution fût donc l'arrivée des fameux sacs à fenêtre (en amidon de maïs, donc compostables). La fenêtre transparente permettant de faire un contrôle visuel rapide, donc d'éviter les confusions malheureuses.

À cela est venu s'ajouter le besoin d'opérer des pesées inopinées pour nous assurer du poids affiché sur les sacs kraft. Scarabée a mis en place, à la rentrée 2021, un système de pesée en caisses, et le poursuivra en 2023.

## CONCRÈTEMENT

Deux types de contrôles peuvent être effectués : **des contrôles visuels** : les équipes en caisse vérifient que les raisins secs ne sont pas des canneberges, etc. **Les contrôles de poids**, sur des créneaux définis au hasard dans la journée, durant lesquels les collègues font des vérifications de poids pour toutes les personnes passant en caisses sur ce créneau.

## POURQUOI MOI ?

Ces contrôles sont réalisés sur des créneaux prédéfinis. Ce qui veut dire que, lorsque contrôles il y a : il est important de ne pas le prendre pour vous personnellement ; les achats « vrac » de l'ensemble des personnes qui passent en caisse sur ces créneaux sont contrôlés. Ce qui peut donner une situation où les achats des personnes devant vous ne sont pas contrôlés ; les vôtres, si. Ce n'est pas parce que vous avez une tête qui ne nous revient pas, c'est uniquement parce que vous tombez sur le créneau de pesées inopinées ; les personnes qui vous suivent seront aussi contrôlées. Rien de personnel, donc !

Ces contrôles peuvent ralentir le passage en caisse ; peuvent aussi nous obliger à ouvrir une caisse supplémentaire. Bref : ce n'est marrant ni pour les équipes, ni pour les clients en grande majorité honnêtes, nous en avons bien conscience. Mais à l'avance merci de votre compréhension et de votre fairplay,

# ..... Dernière minute

## MÂCHE, POIREAU ET POTIMARRON EN PROMO

Suite à la fermeture de trois de nos magasins, les productions de nos maraîchers les plus impactés ont été réparties dans les autres magasins. Cette redistribution permet de ne pas laisser sur le bord de la route les exploitations les plus fragiles. Cette opération s'accompagne d'une grosse promotion sur plusieurs produits de saison : la mâche, le poireau et le potimarron. C'est le moment de penser soupes et salades pleines de vitamines !





# La recette végété de Noël

## WELLINGTON OU FEUILLETÉ VÉGÉTARIEN

*Pour Noël, nous vous proposons un bœuf Wellington... sans bœuf. Une revisite végétale de l'emblématique recette anglaise... qui plaira à petits et grands.*

La recette de Noël de d'Élodie Moisan, cheffe du restaurant de Scarabée-Cleunay.

### Ingrédients pour 8 à 10 convives :

- Environ 600 g de pâte feuilletée maison ou du magasin
- 500 g de champignons
- 400 g d'épinards frais
- 100 g de châtaignes cuites
- 400 g de courge (potimarron ou butternut)
- 1 œuf
- beurre
- ail frais
- 1 à 2 oignons
- 1 à 2 cuillères à soupe d'amidon de maïs
- 2 cuillères à soupe de graines concassées

### Sauce :

- 100 g de champignons
- 1 oignon
- 50 cl de crème liquide
- 50 cl de lait
- 10 à 15g d'amidon de maïs
- 1 à 2 cuillères à soupe d'alcool fort (Cognac, Armagnac) ou de vin blanc

> Préchauffez votre four à 180°C Pour les courageux qui veulent s'essayer à la réalisation de la pâte, se référer à la recette parue dans le numéro 96 de la Feuille, en janvier 2021, également consultable en ligne.

> Commencer par la farce de votre Wellington : ciseler l'oignon, le faire revenir dans de l'huile avec l'ail. Ajouter les dés de courges, les dés de champignons, les feuilles d'épinard préalablement équeutées et hachées grossièrement et du beurre. Mélanger. Ajouter les châtaignes hachées ainsi que des petites graines au choix (courge, tournesol, ou noisettes...) concassées, un blanc d'œuf et deux cuillères à soupe d'amidon de maïs.

> Étaler la pâte feuilletée en deux très longues bandes. Déposer la farce au centre de l'une des bandes et appliquer dessus la deuxième bande de pâte, telle une galette des rois. Souder les bords en les repliant sur eux-mêmes. On peut réaliser de jolis décors floraux (ou de Noël !) sur la pâte avec le dos d'un couteau. Dorer au jaune d'œuf délayé avec quelques gouttes d'eau.

> Enfourner pour 20 à 25 min, à 180°C.

> Pendant la cuisson, réaliser la sauce avec les ingrédients listés ci-dessus. Faire revenir les oignons et les champignons coupés grossièrement. Déglacer à l'alcool puis mouiller avec le lait, la crème et l'amidon de maïs.

> Remuer régulièrement pendant la réduction. Mixer. C'est prêt !

## LES BOISSONS

**Le jus maison** (pour 4 à 5 verres) : On mixe 200 grammes de chou kale avec 1 kilo de pommes, une petite racine gingembre et le jus de 2 citrons.

**Pour l'accord met/vin**, Julia Ballester, référente boissons à Scarabée, propose un **Saumur blanc AOP Cuvée Esprit de Chenin 2020**, du Domaine de la Paleine, pour sa « robe jaune et légèrement orangée. Le bouquet exhale d'agréables parfums de mie de pain, abricot rôti et lavande. Le cœur de bouche et la finale sont amples à souhait et offrent un excellent équilibre doublé d'une bonne longueur. L'acidité et la minéralité amènent du relief en retour pour un chenin racé et ciselé. Une réussite. » Vinification sans intrants, vin naturel.

*En promo pour Noël !*  
Non adhérent.e : 12,87€  
Adhérent.e : 12,16€



### Pour l'accord met/bière.

elle propose une **Storlok blanche (American Wheat)** 75cl de la Brasserie de Cornouaille, Concarneau, Finistère. « C'est une bière relativement aqueuse à base de blé, à texture légère et à la force modérée (4,5%). Elle est bien bulleuse et plutôt sèche en bouche avec une finale légèrement maltée. On retrouve un petit côté acidulé. Elle permettra de « nettoyer » la bouche grâce à sa fraîcheur et à ses bulles et de contrebalancer la richesse du feuilleté. »

Adhérent.e : 6,19€  
Non adhérent.e : 5,88€



**biocoop**

Scarabée

Société Coopérative d'Intérêt Collectif (SCIC) // à Rennes → Magasin & restaurant Pique-Prune, 132 rue Eugène Pottier → Magasin 10 rue Vasselot → Magasin 18 rue Papu → Magasin 131 rue de Paris → Magasin, 11 & 7 place Thérèse Pierre → Magasin 57 avenue des Pays-Bas // à Cesson-Sévigné → Magasin & restaurant Pique-Prune, 8 avenue des Peupliers // à St Grégoire → Magasin, 8 rue de la Cerisaie // à Bruz → Magasin 5-7 rue de Gavrinis // à Vern-sur-Seiche → Magasin, CC Val d'Orson. Plus d'info sur [www.scarabee-biocoop.fr](http://www.scarabee-biocoop.fr) et sur notre page Facebook.