

# La Feuille

Août - Septembre 2023  
#108

Le journal  
de Scarabée  
Biocoop



Isabelle Baur  
Présidente du Directoire

## 1983-2023, 40 DÉJÀ !

**J**e n'étais pas penchée sur le berceau de cette belle coopérative lors de sa naissance mais m'a été compté quelques anecdotes, par les fondateurs, retraçant le démarrage de Scarabée.

Mais d'abord, pourquoi SCARABÉE ? parce qu'entre autre, un des membres fondateurs était un fan des Beatles (Scarabée en Anglais). Ils se sont trituré les méninges, à une quinzaine, par un bel été, à l'ombre d'un arbre pour trouver un acronyme qui puisse coller avec les lettres SCARABÉE. Je vous laisse chercher la définition dans notre jeux concours. Quant à moi, lorsque j'ai été embauché, Il y a 24 ans, mon imaginaire poétique m'avais dirigé vers le côté spirituel et écologique du nom SCARABÉE. D'abord par son côté animal sacré, symbole de renaissance et souvent façonné en porte-bonheur puissant, chez les Egyptiens. Puis par le fait que ce soit une des espèces les plus utiles pour la planète : le bousier, petit scarabée vert bien utile dans les jardins en pollinisant les fleurs et les légumes.

Un vrai écologiste !

Nous ne pouvions que continuer dans cette ligne avec notre restauration Pique Prune, qui porte aussi le nom d'un petit Scarabée espèce menacée et protégée par la législation européenne, symbole d'une lutte en 1999, bloquant pendant 6 années la construction de l'A28 qui traversait leurs habitats...Et qui gagna, puisque l'autoroute fit un détour de quelques kilomètres.

L'association du démarrage, puis la coopérative de consommateurs, la reconstruction du site de Cesson et enfin le passage en société coopérative d'intérêt collectif, marquent les multiples renaissances de Scarabée tout au long de ses 40 années.

Le combat permanent de notre coopérative, dont la raison d'être est « être moteur de la révolution écologique et sociétale », est dans la droite ligne du combat mené par les Piques Prune. Il est déployé concrètement au quotidien via les magasins et les restaurants, dont l'objectif suprême est le maintien d'une agriculture biologique, respectueuse de l'environnement via la distribution de

## Sommaire

**Avec des vrais morceaux dedans :**

— **Et dites, oh !** page 1

1983-2023, 40 déjà !

— **Vie coopérative** page 2

40 ans, un programme aux petits oignons

— **La Coop, c'est eux !** pages 4 à 5

Nicole et Anne

— **La patte Scarabée** pages 6 à 11

Poissonnerie / Pique-Prune

Salon de coloration végétale

— **Des liens forts** pages 12 à 17

Au P'tit Gallo / Le P'tit fournil / Gabillard

— **Les combats gagnés** pages 18 à 23

L'eau / Vrac liquide / Le foie gras / Bio

pour tous / Pas de doublons / L'incendie /

Holocratie / Passage en SCIC

— **La miam académie** page 24

Fabuleuse aquafaba

produits qui en découle.

Et pour finir, quelques petits « cocos » bien mérités après toutes ces années mouvementées. SCARABÉE a toujours été précurseur dans le monde de la BIO, et, est la plus grosse coopérative du réseau Biocoop et de France, avec plus de 64.000 adhérents. Vous retrouverez, dans cette Feuille, nos différents combats et quelques histoires humaines qui ont enrichi le chemin de SCARABÉE. Cette coopérative a toujours fait preuve d'engagement militant et a souvent ouvert la voix sur des décisions qui servaient notre raison d'être, la BIO en général tout en ne servant pas le chiffre d'affaire !!!

Comme quoi, le projet reste ce qui nous guide, bien avant les intérêts financiers, qui n'ont que pour seul objectif : assurer notre survie pour que cette coopérative continue sa mission trèèèèè longtempèèèè encore.

Longue vie à SCARABÉE et merci à vous qui chaque jour, soutenez notre coopérative !

biocoop  
| scarabée

Directrice de publication : Isabelle Baur / Rédaction & secrétariat de rédaction : Agathe Villemagne / Conception graphique : Julie Brunswick et Grégoire Dumas (Mutabulos.net) / Exécution graphique : Justine Seigneur / Contact : Biocoop Scarabée, 8 rue de la Cerisaie, 35760 Saint-Grégoire / contact@scarabee-biocoop.coop / www.scarabee-biocoop.fr / https://fr-fr.facebook.com/scarabeebiocoop / Imprimé en encres végétales sur papier sans chlore par Mediagraphic, Rennes, imprimerie certifiée Imprim'vert, FSC et PEFC. Ne pas jeter sur la voie publique.



# 40ans: un programme aux petitsoignons.

*Nos 40 ans arrivent à grands pas. L'heure de vous en dire un peu plus sur le programme que nous vous avons concocté, car c'est bien avec vous que nous souhaitons festoyer !*



Le premier magasin de Cesson-Sévigné.

**L**e Jour J, mardi 5 septembre 2023, rendez-vous dans votre magasin chou chou pour trinquer avec nous. Venez à la rencontre de l'un des membres du directoire ou du conseil de surveillance pour échanger, poser toutes les questions que vous n'avez jamais osé poser ou simplement passer un moment différent. Retrouvez-nous de 11h à 13h et

16H30 à 18H30 au cœur de nos rayons. Pour l'occasion, Pique-Prune mettra à l'honneur deux plats emblématiques de nos restos : les lasagnes et le burger Et, pour trinquer comme il se doit, Scarabée offrira un apéro et un café à tous les convives... L'occasion, aussi de découvrir notre exposition spéciale 40 ans : plongez à travers nos nombreuses campagnes de pub et naviguez à travers

les valeurs toujours bien affichées de Scarabée.

## 15 JOURS QUI SE SAVOURENT

Parce que notre anniversaire tombe juste avant la fête des vins, l'occasion était trop belle... Découvrez notre cuvée spéciale 40 ans, un cabernet franc, dans tous les rayons vins Scarabée. Une

production locale orchestrée par une fidèle famille de vignerons basée dans la vallée de la Loire (domaine Dhommé).

Jusqu'au 16 septembre, découvrez aussi nos 40 produits emblématiques en rayon à prix tout mignons et participez à notre grand jeu concours pour faire valser vos méninges et tenter de remporter des cadeaux tout beaux tout bio : kit de jardinage, repas au restaurant Pique-Prune, soin au salon de coiffure végétal...

**UN COUP DE POUCE NE SERA PAS DE TROP**

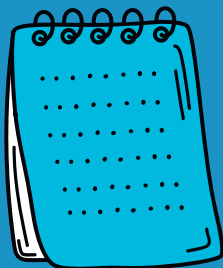
Pour faire durer le plaisir, Scarabée va organiser des événements participatifs toute l'année ! Et c'est là que vous



intervenez ! Vous les 64 000 adhérents avez forcément des ressources et des compétences à partager avec nous. Nous avons besoin de vous pour organiser des conférences (sur la thématique de la bio), animer des ateliers, des fresques du climat ou tout simplement nous prêter main forte sur des événements.

Toute participation sera bien sûr récompensée !  
Contactez-nous sur [contact@scarabee.biocoop.coop](mailto:contact@scarabee.biocoop.coop)

À vos agendas !



Rendez-vous les 28 septembre (Cleunay) et 5 octobre (Cesson) pour une première conférence dans nos restaurants Pique-Prune. Venez à la rencontre de David Bocher, géobiologue et bioénergéticien pour découvrir comment les lieux et les bâtiments où nous vivons, mais aussi les matériaux peuvent influencer les êtres vivants que nous sommes. Une approche scientifique mêlant physique, chimie, biologie et géologie.

De 19 h 30 à 21 h.



Le magasin Jacques Cartier.



Et si vous appreniez à cuisiner façon Pique-Prune ?

Découvrez nos ateliers de cuisine pour concocter nos plats emblématiques !

- Jeudi 19 octobre à Cleunay (18 h) : burger végétarien avec son accompagnement et dessert pudding coco/chia. Réservation au tel 02 99 30 40 89. Prix 30 euros.
- Jeudi 30 novembre à Cesson (18 h) : lasagne façon Pique-Prune et gâteau indien. Réservation au tel 02 99 83 03 90 à partir du 2 novembre. Prix 30 euros.





# Bonjour Nicole!

« Participer au projet Scarabée depuis l'intérieur...  
Cela me tentait ! »

Nicole Dartois est une fidèle consommatrice et présidente du conseil de surveillance de la SCIC issu du collège consommateurs. C'est l'histoire d'un engagement qui a poussé, poussé...

Depuis combien de temps fréquentez-vous les magasins Scarabée ?

Presque 30 ans ! Depuis 1996 exactement. Quand nous sommes arrivés à Rennes en 1975, il n'y avait que quelques magasins indépendants bio où je faisais mes courses. La Vie Claire, Chez Norbert (rue de Paris), chez Alexis rue de Vern. J'allais aussi beaucoup sur les marchés. Puis, mon questionnement s'est précisé sur la qualité du bio que j'achetais et sur les structures commerciales dans lesquelles je faisais mes courses, si bien que la forme juridique, sous forme de coopérative, de Scarabée m'a attirée. Ça me semblait être le bon compromis, un gage de respect à la fois pour le consommateur, les salariés, mais aussi les producteurs. J'ai donc commencé à faire mes courses boulevard Voltaire en 1996, et j'ai rapidement pris ma carte de sociétaire.

Visiblement, vous restez fidèle à l'enseigne...  
Pour quelles raisons ?

J'ai, avant tout, une grande confiance dans les produits qui me sont proposés. J'ai le sentiment, que, modestement, je participe à protéger la nature en consommant de cette manière-là. C'est aussi une façon concrète de soutenir les producteurs bio, acheter chez Scarabée, c'est permettre à des agriculteurs qui croient en la bio d'avoir des débouchés pour leurs produits, donc de soutenir une filière locale en laquelle je crois. Les rayons, ici me rappellent les saisons, on ne trouve pas tout, tout le temps, et c'est tant mieux ! Il y a évidemment aussi,

un côté humain majeur, depuis le temps que je fais mes courses à Cesson... c'est un peu comme si j'étais chez moi ! La taille, humaine, me convient et le contact avec les salariés est agréable. J'ai toujours la possibilité de m'informer quand je me pose des questions.

**Vous avez souhaité aller encore plus loin et ne plus vous cantonner au rôle de « simple » consommatrice.**

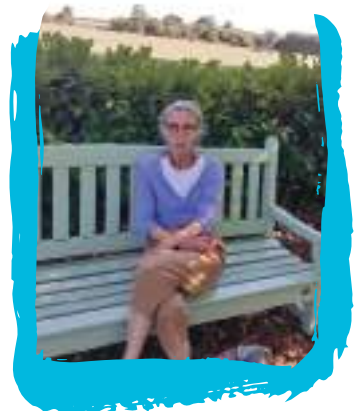
Lorsque je travaillais, mon activité professionnelle ne me laissait pas assez de temps pour m'investir de façon importante dans la coopérative. La retraite m'a permis de sauter le pas ! C'est Frédéric Kervern qui était alors président du conseil de surveillance qui m'a sollicitée pour participer au conseil de surveillance de la coopérative ; tout d'abord comme observatrice. Pouvoir participer au projet Scarabée de l'intérieur... J'avoue que cela me tentait ! J'ai donc candidaté et ai été élue en 2016.

Dans ce rôle au conseil de surveillance, j'ai également participé à la transformation de la coopérative en SCIC. J'ai eu la chance de participer au comité de pilotage pendant 18 à 20 mois pour la réalisation et la mise en musique de cette nouvelle forme de coopération. Ça a été très riche : nous avons eu des moments d'échanges collectifs forts, de belles confrontations d'idées et, au bout, l'aboutissement de projets.

Comment décririez-vous votre implication dans le conseil de surveillance de la SCIC ?

En ce qui me concerne, cela représente un réel investissement personnel. C'est un projet en lequel je crois : la bio pour tous, la défense de la biodiversité, de notre environnement, du vivant sous toutes ses formes !

Au moment du passage en SCIC, j'ai souhaité m'investir dans le conseil de surveillance nouvelle formule, comme j'avais participé au comité de pilotage, j'étais très intéressée par ce nouvel environnement. Sachant que, la volonté des consommateurs, en votant ce passage de SCIC a été de facto de partager leurs pouvoirs avec les autres partenaires (salariés, producteurs...). Dans le conseil de surveillance tel qu'il se doit d'être construit, celui des consommateurs est là pour veiller au respect des besoins des consommateurs, il se doit aussi d'être à l'écoute des autres collègues. Le projet Scarabée que nous allons devoir définir collectivement devra être le reflet de la SCIC : Société coopérative d'intérêt collectif. Les décisions, les implications de chacun, dans le projet, se feront dans l'esprit d'un consensus de partage de collaboration.



# Bonjour Anne!

« *Cultivons notre différence !* »

Anne Bouget-Defrance est cliente depuis plus de 20 ans chez Scarabée. Ces deux-là ce sont rencontrés à la "mi-temps" de la coopérative comme elle le dit elle-même. Retour sur un bio bout de chemin passé ensemble.

## Quand et pourquoi avoir poussé la porte de Scarabée pour la première fois ?

Cela fait déjà une vingtaine d'années. Comme je suis Rennaise, j'avais bien évidemment entendu parler de l'arrivée d'un magasin bio à Cleunay. Et il faut dire que je passais régulièrement devant pour me rendre à l'hôpital où je travaillais. Mais pour moi, ce n'était pas quelque chose de concret au début. Il a fallu que le temps fasse les choses. En tant qu'infirmière, j'avais une vision de l'alimentation saine et équilibrée, et j'achetais déjà mon pain dans un magasin bio de Rennes. Puis ma prise de conscience a fait son chemin, j'ai eu envie d'aller plus loin... Début 2000, c'était un peu l'époque où l'on a déchanté des supermarchés, comme beaucoup, j'ai réalisé que le discours sur une alimentation qui soit de qualité et toujours moins chère, ce n'était pas possible. Et surtout, j'avais envie d'entrer dans une démarche collective, de trouver des gens qui voyaient les choses comme moi.

## Au fil de ces années de consommation chez Scarabée, quel bilan ? Quelles réussites ? Quelles déceptions ?

Aujourd'hui, j'essaie d'y aller le plus régulièrement possible. Je dirais que mon attachement à la coopérative s'est fait sur des années. Il faut du temps pour comprendre la démarche, les valeurs, cela s'est fait pas à pas pour moi. C'est peut-être un peu naïf de ma part mais je n'ai aucun doute sur l'authenticité des produits que je trouve ici. Pour moi, l'exigence de Scarabée

c'est d'être toujours dans l'excellence. Je dois dire aussi, qu'il y a une personne qui a vraiment faire la différence pour moi. C'était un monsieur qui travaillait à Saint-Grégoire, j'avais plaisir à le retrouver, à discuter avec lui. Elle était toujours de bon conseil. Je dois dire que lorsqu'il est parti à la retraite, il m'a profondément manqué. J'ai aussi un regret, c'est qu'il y a parfois un décalage entre la pépite que sont ces magasins et l'attitude de certains consommateurs. Je suis parfois un peu déçue de ne pas ressentir l'engagement collectif auprès de tous.

## Scarabée a parfois bousculé les habitudes de consommation de ses clients pour aller plus loin dans son engagement. Comment l'avez-vous vécu ?

Je suis née après-guerre, pour moi ce fut assez normal de revenir au vrac. Petite, je me souviens que l'on partait faire ses courses avec un papier journal sous le bras, on prenait la quantité dont on avait besoin et on nous l'emballait dans notre feuille de journal. Pour moi ce n'est pas un retour en arrière, mais un retour aux choses vraies. J'explique toujours à mes enfants que lorsqu'on allait à l'épicerie de quartier, on ne trouvait qu'un ou deux desserts, il n'y avait pas de gondoles entières de yaourts ! Pour moi, ce n'est pas possible de proposer des produits de qualité sur des centaines de références.

## Ces derniers mois, l'inflation n'a épargné personne et le prix de la bio est revenu sur la

## table. Quelle est votre position à ce sujet ?

Ce qui me porte c'est de se dire, j'y adhère, mais je souhaite que le maximum de personnes puisse bénéficier de ces produits. C'est un trésor que l'on ne doit pas garder pour soi.

Le prix, dans certains cas, est un faux prétexte pour ne pas adhérer au projet, il faut revoir notre façon de consommer. Est-ce qu'il faut multiplier les achats bon marché qui ne sont pas responsables ? Ou faire un achat qui coûte plus cher et qui respecte la terre qui reçoit la graine et l'homme qui la fait pousser ?

La consommation d'un bien, c'est au-delà du prix. C'est respecter ceux qui ont permis d'avoir un bon produit et se respecter aussi soi-même.

## Scarabée fête ses 40 ans, que peut-on lui souhaiter ?

On fête les 40 ans de Scarabée, mais c'est notre fête aussi à nous. C'est une coopérative de personnes qui se sont mises en chemin, on arrive à un endroit d'un chemin déjà long, mais rien n'est jamais gagné. Grâce à Scarabée, on peut vivre des valeurs qui nous sont chères, à nous d'en prendre soin. On a une part de travail à faire ! Il faut oser en parler. Souvent, sous prétexte de ne pas déranger, on ne va pas dire qui on est et ce que l'on pense. Il faut le dire : voilà pourquoi moi je mange comme ça. Si vous acceptez que l'autre soit différent de vous, de son côté il l'acceptera aussi. Cultivons notre différence !



# Poissonnerie: un rayon, vuesummer, à Saint-Grég.

*C'est l'une des particularités de Scarabée : posséder en son sein une vraie poissonnerie. Rendez-vous à Saint-Grégoire où Vincent et Erwan tiennent la barre d'un rayon pas comme les autres.*



Erwan et Vincent ont la particularité de passer en direct par la criée pour leur approvisionnement.

**M**ardi, 16 h. Vincent, poissonnier depuis 16 ans chez Scarabée a les yeux rivés sur son écran d'ordinateur et l'index prêt à dégainer. Et pour cause, c'est l'heure de la criée. Alors que les bateaux de la Baie d'Audierne rentrent au port, chargés de poissons frais, Vincent surveille avec attention les prises du jour. Du grondin, du maquereau, du tacaud, du merlu...

Ils sont aujourd'hui peu nombreux les poissonniers à travailler ainsi et acheter « au cul du bateau », mais Vincent et

Erwan, son collègue arrivé en 2020, y tiennent. Ce sont d'ailleurs les seuls du réseau Biocoop à travailler ainsi, sur la vingtaine de poissonneries existantes.

La plupart des poissonniers passent en effet par des mareyeurs, les grossistes du poisson. « C'est un moyen pour nous de contrôler la traçabilité du poisson que nous vendrons », insiste Vincent. L'autre point, et pas des moindres c'est le prix : inscrit sur ces plateformes d'enchères descendantes, les deux poissonniers négocient en direct avec les vendeurs, ce qui leur

permet d'acheter la marchandise sans intermédiaire et parfois à très bon prix. « Des fois on gagne, des fois on perd », s'amuse Vincent qui lorgne sur un lot de maquereau.

Ce qui expliquera que les prix fluctuent en rayon : « Si nous arrivons à toucher un lot intéressant, le prix est immédiatement répercuté sur nos clients. Parfois d'ailleurs ils ne se rendent pas compte qu'ils ne trouveront ce poisson à un tel prix nulle part en Bretagne ! » Mais certains ne s'y trompent pas... « Nous avons des clients



qui viennent spécialement à Saint-Grégoire pour le rayon poisson. Ils mangent au resto de Cesson ou Cleunay, mais viennent faire leurs courses ici. »

« Bon, moi j'aime bien venir aussi pour raconter des histoires drôles à ces deux-là. Mais il faut avouer que leur poisson il est... Mouah », sourit une fidèle cliente en accompagnant ses mots d'un geste élogieux de la main..

### LE DERNIER DES PRODUITS SAUVAGES

Car en travaillant ainsi, le rayon poissonnerie assure une fraîcheur incomparable à ses poissons. « Pêché au matin, vendu le soir, livré le lendemain matin, résume Vincent, ce qui n'empêche pas certains de nous demander parfois : il est frais votre poisson ? » Oooh que oui. Mais au-delà de cette évidence, c'est évidemment la traçabilité qui occupe les deux poissonniers.

Chez Scarabée, vous ne trouverez que du poisson de pêche côtière. « Ils sont issus de bateaux qui ne sortent pas plus de 36 heures et qui pratiquent la pêche à la ligne, au filet et au chalut contrairement aux hauturiers qui pratiquent le chalutage de fond », précise Vincent. A titre d'illustration, là où un ligneur ramènera 250 kg de poissons, un hauturier en ramènera plusieurs dizaines de tonnes.

La technique de pêche et le lieu d'origine, voici, en toute transparence ce sur quoi les poissonniers se doivent d'être totalement fiables. « Car, ce que les gens oublient souvent, insiste Vincent, c'est que nous sommes les derniers à vendre un produit totalement sauvage. » Saisonnalité, météo, coefficient des marées, période de reproduction... sont autant d'éléments à prendre en compte dans le choix des poissons. Aujourd'hui, seuls le saumon et les gambas sont élevés et achetés via la plateforme Biocoop. Tout le reste est sauvage et breton.

« Les clients ont besoin d'un véritable accompagnement sur le poisson, et c'est une bonne partie du job, décrit Erwan, on doit pouvoir leur expliquer que l'été, par exemple, il y aura moins de choix que l'hiver. Mais, on va aussi les orienter sur leur choix, car les clients vont vite se diriger vers ce qu'ils connaissent déjà et passer à côté de choses excellentes, plus confidentielles et... moins chères ! J'ai récemment conseillé à un monsieur de prendre de la limande à 12 euros/kilos, bien moins chère que la sole, il est revenu pour me dire à quel point il s'était régalié ! »

Le phare reste éclairé le mardi, mercredi, jeudi de 9h30 à 13h et de 15h à 19h30 ; le vendredi, de 9h30 à 19h30, et le samedi de 9h30 à 19h.



Un gros travail de préparation des poissons avant la mise en rayon...



# Pique-Prune: l'épopée végétarienne de Scarabée.

*Vous y avez sûrement déjà dégusté des bons petits plats de nos cuisiniers... Les restaurants végétariens de Scarabée ont germé au début des années 1990 et sont méconnaissables aujourd'hui. On rembobine.*



8

L'histoire commence en 1986... Au premier étage du magasin situé sur le boulevard de Chezy plus exactement où se retrouvent d'abord les adhérent.e.s pour grignoter. C'est une personne de l'équipe qui ramène d'un voyage en pays scandinave une idée qui séduit les équipes de Scarabée : lancer un resto végétarien basé sur le déclaratif. Les convives se servent, mangent et déclarent ce qu'ils ont dégusté avant de payer. La confiance règne.

## 25 FRANCS LE MENU

Un petit resto s'ouvre donc mi-décembre à l'étage de la coop pour nourrir les adhérents. Deux cuisiniers/animateurs sont embauchés et font une vingtaine de repas chaque jour. 25 francs le menu végétarien : autant le dire, par son prix et la composition des repas entièrement végétariens, Scarabée fait figure de pionnier. Le caractère amateur de l'organisation fait le charme de ces premières années, d'ailleurs l'équipe de l'époque n'hésite pas à solliciter l'aide de coopérateurs pour soutenir les deux cuisiniers à la plonge, ou à l'épluchage. Ce resto, c'est surtout l'occasion de faire découvrir comment cuisiner certaines étrangetés en vogue à la coop et nul par ailleurs... le tofu, le tempeh, les protéines de soja.



Le premier restaurant, dans les années 1980

## UN LIEU HYBRIDE

Lors de son déménagement boulevard Voltaire (Cleunay) en 90, Scarabée n'oublie pas d'emporter son resto dans ses cartons, objectif : proposer un vrai espace de restauration ouvert à tous les sociétaires. Le nombre de tables s'élargit mais le concept reste le même : « Tout le monde était en confiance totale, on se servait, on mangeait et on allait payer ensuite », se souvient Mikaël Corroler, alors objecteur de conscience et chargé de l'animation. Car, le restaurant est un lieu hybride de conférences, d'animations diverses, d'ateliers de cuisine et d'exposition. Chaque mois, des sculptures, des peintures sont

installées avec cette volonté de favoriser les échanges, l'ouverture sur différentes formes artistiques... Le petit coin bibliothèque géré par une association invite lui aussi à franchir la porte de ce resto qui n'a rien d'ordinaire.

Cette pièce conviviale, un peu comme à la maison, ils sont nombreux à s'en souvenir : le coin jeu dissimulé derrière une porte, ses toiles cirées colorées et surtout... la cheminée centrale pour laquelle on se battait presque en hiver ! Mais ce qui marque aussi, c'est le caractère révolutionnaire d'une cuisine qui change de chez maman ! « Je me souviens très bien que la première fois où j'ai mangé du riz autrement que du riz au lait, c'était au resto Scarabée », s'amuse Marie-Jeanne Perocheau, embauchée au bout d'un an, face à l'afflux de gourmands. Elle sourit : « Moi, c'est cette cuisine là que je voulais faire, avec du tofu, des algues, toute une panoplie de crudités ! » Un brin nostalgique, celle qui est toujours salariée chez Scarabée évoque ces intenses moments parfois un peu improvisés derrière les fourneaux : « On était quatre en cuisine. Il y avait un petit buffet de crudités, un plat et un dessert. On avait qu'un seul four pour tout faire. Et la fréquentation a commencé à bien grimper... Le jour où il y avait des empanadas au menu, il fallait en faire tellement tant les gens aimaient ça, car ils prenaient aussi à emporter. On



n'avait pas de pétrin, on étalait tout à la main... quel boulot ! »

Depuis leur cuisine ouverte, chose tout à fait originale pour l'époque, les cuisiniers vêtus de tabliers cousus main concoctent des plats dont on se souvient encore : des tartes, des quiches, des lasagnes au chou-fleur, du gâteau aux amandes, du chou farci au riz, du tofu... et la fameuse vinaigrette au tahin qui faisait déplacer les foules... Des recettes d'ailleurs réunies dans un petit cahier de recettes alors en vente au magasin.

Dans les années 2000, le restaurant qui a fidélisé sa clientèle fait des petits. Celui de Saint-Grégoire ouvre en 2003 puis celui de Cesson en 2008 au moment de son déménagement. C'est à ce moment-là que les restaurants sont baptisés Pique-Prune, en hommage à un petit Scarabée protégé responsable de l'arrêt de la construction de la 2x2 voies entre Flers et Argentan. Tout un symbole !

## 2000 ET L'ARRIVÉE DU SELF

Si les équipes des nouveaux restos sont renforcées et les espaces modernisés, le principe du déclaratif, lui, est resté intact. Mais, à quel prix ? Alors que le restaurant de Saint-Grégoire flambant neuf est toujours plein, il reste déficitaire au bout d'une année... Bien vite, il apparaît aux yeux des équipes qu'un énorme écart se fait entre ce qui est réellement bouloté et ce qui est, au final, payé. Le déclaratif a ses limites. « Il nous est arrivé aux oreilles que chez Scarabée on mangeait très bien et presque à l'œil ! », se souvient Isabelle Baur, alors en charge du développement. Pour ne pas tirer l'activité de Scarabée vers le bas et pour valoriser l'énorme travail des équipes en cuisine, le directoire décide de prendre le taureau par les cornes : des lignes self sont installées dans les restaurants, avec au bout... la caisse. C'est la fin du rêve scandinave.

Ce grand changement est accompagné d'une remise en question plus globale, l'offre et la déco sont remises au goût du jour. L'envie : donner un coup



de peps au végétarien, sortir d'une certaine routine et proposer une offre plus variée, exigeante et surtout... toujours délicieuse. « Accompagnés pendant un an, nous avons travaillé à professionnaliser nos restaurants, on a rationalisé nos méthodes, équiper les cuisines, travaillé nos objectifs, nos prix... pour avoir une offre ultra qualitative : chaque jour du beau, du bio et du bon dans les assiettes. Bien sûr, on ne voulait pas perdre de vue notre objectif : cuisiner les produits des magasins et des producteurs du coin en proposant des repas équilibrés végétariens et avec des propositions végétaliennes », rappelle Isabelle Baur.

Avec un assortiment d'entrées variées et gourmandes, une large offre de desserts de pâtisseries et des assiettes d'une grande qualité, créatives et parfaitement dressées, les restaurants montent d'un cran grâce au travail fourni par les équipes. Les cuisiniers proposent également du pain sans gluten fait maison et des jus de fruits et légumes frais. Une montée en gamme qui permet aux restaurants d'accéder enfin à une stabilité financière... bien vite mise à mal par le Covid.

## QUAND LE GASPILLAGE PÈSE DANS LA BALANCE

Dernier combat en date au restaurant : la lutte contre le gaspillage. A quoi bon favoriser le vrac et lutter contre les emballages en magasin pour que,

chaque midi, des consommateurs jettent une partie du contenu de leurs assiettes ? Avoir les yeux plus gros que le ventre, ça se comprend quand tout fait envie... Mais le buffet de salades, à volonté, avec un prix à l'assiette, laissait un goût amer aux équipes qui voyaient partir de grandes quantités à la poubelle... « L'arrivée de l'entrée payée au poids a permis de limiter ce gaspillage et a été plutôt bien accueillie car introduite au moment du Covid. A ce moment-là, les équipes servaient elles-mêmes les entrées aux clients », se souvient Isabelle Baur. Depuis, certains desserts « simples » comme les yaourts, crèmes... sont également proposés à la pesée. Comme ça, chacun mange ce qu'il a envie et paye ce qu'il consomme... selon ses yeux, son ventre et ses besoins ! Il peut même emporter s'il le souhaite grâce au système de boîtes consignées récemment mis en place.

La crise du Covid aura malheureusement été fatale au restaurant de Saint-Grégoire, la fermeture imposée pendant cette période ayant entraîné une énorme perte du chiffre d'affaires. Mais, aujourd'hui les deux autres reprennent du poil de la bête et la reprise est en bonne voie.

Nous allons continuer à faire découvrir une cuisine végétarienne créative à des prix très raisonnables. Nos deux restos n'ont pas à rougir de la proposition qu'ils font. Ils portent haut les valeurs de Scarabée !



# Au salon rue Papu, elles font briller le végétal.

Isabelle et Nathalie sont les doigts de fée du salon de coloration végétale accolé au magasin rue Papu. Rencontre avec deux coiffeuses qui vous veulent... beaucoup de bien !



Isabelle applique la coloration végétale.



La pâte de henné est prête

C'est un petit cocon qui se love discrètement sur la gauche du magasin Scarabée, rue Papu. Une fois la porte fermée, le boudoir tapissé de fines fleurs noires offre un véritable havre de paix aux client.e.s. C'est ici, du lundi au samedi que Nathalie et Isabelle chouchoutent les cheveux et les cuirs chevelus des visiteurs. Souvent des habituées.

« Chacun vient avec sa démarche, explique Isabelle, il y a celles qui sont tombées malades et qui ne veulent plus du chimique, il y a celles qui ont

des allergies ou tout simplement celles qui ont eu une prise de conscience globale sur leur façon de consommer. » La cliente du jour, elle, a fait les frais d'années et d'années de couleur chimique. « J'ai perdu beaucoup de cheveux. » Depuis un an, elle goûte au plaisir du henné, plante maitresse et de ses plantes compagnes qui viennent certes cacher ses cheveux blancs, mais surtout soigner ce qui a été abîmé.

## LES PEINTRES ET LEURS PIGMENTS

« Il y a toujours une phase de diagnostic, décrit Isabelle, on observe le cheveu puis on le détoxifie avec un masque à l'argile et au karité. » La coiffeuse fouille méticuleusement dans ses petites fiches au rythme d'une musique jazzy. Car chaque cliente a sa carte de suivi, où les deux coiffeuses notent leur formule magique... Du moka, pour le côté noisette, un peu de havane et du neutre pour l'invitée du jour. « C'est comme un peintre, on a l'indigo, la couleur de base,



et puis l'on ajoute différentes plantes pour obtenir nos nuances... D'une fois à l'autre on note et on revérifie avec la cliente si c'est bien l'effet escompté. »

Isabelle tire une poudre verte de grands pots métalliques et pèse chaque dose méticuleusement. Mélangée à l'eau chaude, la poudre prend une allure crémeuse et révèle ses odeurs d'herbe chaude. Isabelle en tire une grande satisfaction. Elle peut ! « Aujourd'hui je suis sereine avec l'idée que je fais du bien aux clientes. » Comme beaucoup de professionnelles, elle est passée par la voie classique. « Des grands salons avec 15 fauteuils où l'on voyait défiler d'éternelles insatisfaites à qui l'on

appliquait des produits et des produits... Je me sentais mal avec cette idée », se souvient-elle.

### LES GOÛTS ET LES MOYENS

« Le végétal, à la façon d'un baume, va venir redonner de la vitalité aux cheveux, ils sont plus sains, plus brillants, ils ont plus de volume. Dans la rue, je suis capable à l'œil de vous dire si une femme à une couleur chimique sur la tête, ses cheveux manquent de vie, de reflets... » Et elle en revendique la preuve en arborant une coupe de cheveux impeccable ! « Nous sommes les meilleures ambassadrices de nos couleurs ! Moi par exemple, je fais le choix de n'appliquer qu'une pose, ce qui

donne un effet méché par transparence car le cheveu blanc n'est pas complètement recouvert, il est juste plus clair. »

Quand les cheveux sont très blancs, il est possible de poser par deux applications avec, d'abord, le pigment principal, le rouge, puis un autre pour apporter la couleur voulue. Question de goût, de moyens aussi. Car, qui dit une pose, dit moins de temps de travail et moins de produit. « C'est aussi ça notre objectif, rendre la couleur végétale accessible ! »



Nathalie

Depuis 13 ans, Nathalie est la coordinatrice du salon de coiffure. Elle nous en dit plus sur la particularité de la coloration végétale.

Dans un premier temps, il faut oublier complètement la chimie, la coloration d'oxydation modifie le cheveu, l'assèche, le casse tandis que le végétal est un soin pour la chevelure, ça enveloppe naturellement

la fibre et la gaine, lui donne la brillance et la vitalité. Le résultat en végétal n'est pas forcément celle du nuancier. Le cheveu blanc se voit un peu par transparence, c'est comme une lasure sur le bois, on voit le veinage du bois. Ce n'est jamais uniforme.



Chaque coloration est un subtil mélange de poudres végétales.

La maîtresse plante du végétal c'est la feuille de henné, celle-ci s'accroche sur le cheveu blanc et le colore en cuivré. Le henné tout le monde connaît. Mais il y a diverses autres plantes qui colorent et donnent des reflets moins feu. Mélangée à d'autres végétaux, elle se neutralise, s'oxyde à l'air en 48 heures. La coloration GAIA 100% naturelle a une palette qui va du blond doré au noir en passant par le roux châtain foncé et toutes se mélangent entre elles. Les fournisseurs ont beaucoup évolué et travaillent toujours sur la nouveauté.



# Au P'tit Gallo, des ferments militants.

*Yves Simon, paysan, son équipe et surtout leurs 80 vaches laitières approvisionnent tous les magasins Scarabée en yaourts et desserts lactés depuis près de 18 ans. Une ferme en perpétuel questionnement mais toujours fidèle à ses engagements.*



12



**Y**ves, la quarantaine, tenue de cycliste et casquette vissée sur la tête déboule dans la ferme sur un vélo cargo. Il pédale tant qu'il peut dans sa campagne rennaise, à Montreuil-le-Gast. Une façon pour lui d'avancer, dans tous les sens du terme. « Le challenge est partout, dans nos déplacements, dans notre alimentation, dans l'énergie que nous consommons... » Et autant dire que celui-là, est du genre à prendre les choses à bras de corps... « Sinon, on s'ennuie ».

## **DES YAOURTS CHAUFFÉS... GRÂCE AUX VACHES !**

Sur la ferme désormais, des panneaux photovoltaïques alimentent les

équipements électriques, la mini station de méthanisation installée sur la fosse à lisier permet d'alimenter en gaz le circuit de chauffage de la ligne de production « finalement mes yaourts sont chauffés à la bouse de vache ! ». Et, l'eau qui refroidit les circuits est, ensuite réutilisée, pour abreuver le troupeau et celle de pluie sert à nettoyer les quais de la salle de traite. Qui dit mieux en matière d'économie circulaire ?

Ici, on se creuse les méninges et on va chercher la p'tite bête sous les grosses pour, sans arrêt, gagner en autonomie et en logique. La remise en question, ici ce n'est pas de la veille qu'on la pratique. « On a entamé la conversion en 98 pour être certifiés en 2000, avec

mes parents », relate Yves. Le bio ? Une opportunité pour la famille d'avoir enfin une vraie reconnaissance du métier. « Même si au début, dans le coin, ça faisait doucement rire... Les agriculteurs disaient : « quand ils n'auront plus que du coquelicot dans leur champs ils arrêteront ! »

Vingt-cinq ans plus tard, Yves est fier de dire que la ferme familiale a vécu plus longtemps en bio qu'en conventionnel. Si la conversion s'est faite conjointement avec ses parents, la transformation du lait, c'est lui qui l'a introduite : « J'adore l'élevage, mais je ne voulais pas faire que ça. » Après une formation pro à Rennes, il attaque les yaourts, les fromages blancs... et le riz au lait, le célèbre, celui

de sa maman. « Moi j'adore ça, donc je voulais me faire plaisir. » Visiblement, il n'y a pas que lui qui se régale dans l'histoire, car le riz au lait est aujourd'hui le produit phare de la ferme.

### LES ANNÉES SCARABÉE

Yves égraine ses souvenirs, la grosse marmite pour préparer le riz au lait, les premières livraisons dans sa Renault 21 équipée de glacières, les pots qu'il remplissait seul au pichet, puis l'arrivée de la restauration collective friande de yaourts locaux.

« Avec ça, on a pu augmenter les volumes et s'équiper un peu mieux. » C'est là, se souvient Yves, qu'il est contacté par Scarabée, il y a 18 ans. Au bon moment. Ses yaourts et desserts avaient déjà fait mouche dans les cantines et magasins de producteurs du coin.

« Tout s'est fait naturellement », se souvient Yves, un brin nostalgique. Aujourd'hui à la tête d'une équipe de 12 personnes, il évoque les premières années Scarabée seul aux commandes. « C'est moi qui faisais les livraisons ! Une à deux fois par semaine, j'allais à Cesson, Saint-Grégoire, Cleunay. Les équipes me connaissaient, et quand j'étais carrément à la bourre je leur téléphonais pour qu'ils me préparent un petit sandwich ! »

### FERVENT MILITANT

Si aujourd'hui le P'tit Gallo a bien grandi, Yves n'oublie pas les bons coups de pouce de Scarabée. « Quand j'ai eu l'opportunité de vendre sur la plateforme Biocoop, c'est le référent frais de chez Scarabée qui m'a prêté main forte. On est partis en tournée tous les deux faire goûter mes fromages blancs partout en Bretagne pour voir si le produit marchait ! »

En créant avec quatre autres paysans laitiers « Invitation à la ferme », un groupement permettant de mutualiser les services et les achats (partage des achats du sucre, du conditionnement, service marketing...), qui regroupe aujourd'hui 40 producteurs en France, Yves a conscience d'être entré dans la cour des grands. En élargissant ses zones de chalandise, il a acquis une notoriété qu'il ne boude pas, surtout quand il s'agit d'un riz au lait de maman. Et c'est justement cette notoriété qui lui permet de rester debout, malgré la tempête et de travailler sur l'avenir. « J'ai une équipe de production qui gère bien aujourd'hui, et ça me permet moi de progresser sur des points bien particuliers. Quand on voit cette année l'explosion du prix du gaz, je suis bien content de ne pas avoir eu à acheter de méthane. Je reste un fervent militant. »



# Le P'titfournil: 22ans à nous faire craquer.



*Yves et Rose et leurs deux salariés ont approvisionné la coopérative de leur délicieux pain au levain pendant plus de 20 ans. Si la page se tourne en raison d'une retraite bien méritée, l'histoire vaut le coup d'être racontée !*

**Faire du pain bio à la base n'était pas vraiment dans vos plans. Et pourtant...**

Yves et Rose : « En effet, on était tous les deux dans des métiers différents : l'industrie et la médecine. C'est quand ces postes nous ont imposé d'aller à Paris que l'on a décidé de changer de cap. On voulait vivre dans un milieu rural. La question s'est donc posée

de ce que nous allions bien pouvoir faire... Nous avons songé à l'épicerie. Et en creusant, nous nous sommes dit que ce qui subsistait toujours dans les villages, c'était les boulangeries ! Yves a donc passé trois week-ends avec un boulanger pour s'essayer au métier puis il a intégré l'Institut national de la boulangerie pâtisserie de Rouen. Après quelques expériences dans différentes

boulangeries, on a eu envie de s'installer vraiment et de trouver un lieu au cœur d'un village breton. Il y avait vraiment cette volonté de redynamiser un petit bourg. Fin des années 1990, nous avons eu la chance de rencontrer le maire de Saint-Didier, ravi par l'idée qui nous a accompagnés pour trouver le local, construire le four à bois et nous installer comme locataires dans sa commune.

**Et comment votre petite boulangerie de village a croisé la route de Scarabée ?**

En fait, notre boulangerie fonctionnait bien, mais notre pain bio n'attirait pas les clients. Or, pour nous, c'était quand même l'objectif ! Nous sommes donc allés voir Scarabée à Cesson en 2001 pour leur faire goûter ce que l'on faisait. Ça a tout de suite plu car il n'y avait pas encore ce type de pain artisanal, cuit au feu de bois, dans les rayons de la coopérative. Cette collaboration s'est rapidement mise en place : on nous a pris notre pain, il s'est bien vendu et on a continué à approvisionner les différents magasins au fur et à mesure de leurs ouvertures. Ce débouché nous a permis de sauter le pas et de pouvoir atteindre notre objectif : faire du pain bio uniquement et le vendre ! En 2005, nous nous sommes installés à Hédé-Bazouges pour nous consacrer à cette activité et nous avons

commencé à fournir d'autres Biocoop (Combourg, Saint-Malo....) Scarabée a joué le jeu et est resté fidèle malgré notre éloignement. En parallèle, nous avons gardé une toute petite boutique sur notre ferme pour vendre notre pain en direct. Ce moment-là correspond à une prise de conscience globale sur la bio, il y avait moins d'appréhension des consommateurs sur ce mode de consommation, nous avons eu la chance de nous inscrire dans ce mouvement là.



**Vous avez livré votre pain pendant plus de 20 ans à Scarabée, quel est le secret de cette longévité ?**

On a jamais eu de contraintes, on ne nous a jamais demandé de changer de recette, on nous a fait confiance ! Et le lien que nous avons avec les magasins

a toujours été entretenu. Depuis le début de l'aventure, nous avons tenu à livrer notre pain nous-mêmes chaque semaine, c'est ce qui nous a permis de toujours rester en contact et de capter les retours sur nos produits en direct. Globalement, ces retours étaient toujours très encourageants ! On a d'ailleurs souvent eu des gens de passage dans le coin qui venaient nous rendre visite parce qu'ils achetaient notre pain à Rennes et qu'ils voulaient venir voir où il était fait. Et on prenait plaisir à leur présenter notre activité. Notre particularité, c'est de travailler avec un four chauffé au bois qui restitue une chaleur "tombante" apportant une croûte épaisse, craquante et très appréciée ! Quant à notre levain, on a le même depuis le départ, on en prend soin tous les jours en le rafraichissant avec un peu d'eau et de farine. On l'emmène même en vacances, c'est presque un membre de la famille ! Avec toutes ses années, il a atteint une maturité qui lui donne un goût particulier. On a essayé de refaire d'autres levains, mais ça n'a jamais donné un aussi bon résultat ! Si les livraisons chez Scarabée sont terminées, la boutique elle, reste ouverte une petite année dans l'espoir de trouver son ou sa futur.e repreneur ou repreneuse...



# "On a un peu grandi ensemble."

*Jean-Paul et Delphine Gabillard, installés au plus près de nos magasins font partie de nos plus anciens producteurs de légumes. S'ils continuent à nourrir depuis plus de 20 ans les rayons Scarabée, ce sont aussi des piliers concernant la gestion des producteurs locaux chez Biocoop.*



**D**ifficile de croire que les pommes de terre que vous achetez chez Scarabée Saint-Grégoire poussent à seulement quelques encablures de cette zone commerciale qui paraît sans fin. C'est pourtant à 5 km que le couple Gabillard cultive en pleins champs ses légumes pour Scarabée sur sa ferme de 25 hectares.

### LES ENFANTS, LE DÉCLIC

Installé sur la ferme familiale en 92, Jean-Paul ne traîne pas à sauter le pas de la conversion en 1997. « C'est un peu comme pour les clients de Scarabée, beaucoup se sont tournés vers le bio en ayant leur premier enfant. Moi, c'est la même chose, mais côté production... Je n'étais pas à l'aise avec l'utilisation des pesticides. J'ai rapidement voulu arrêter dès la naissance de mon premier. » Avec la maison installée au milieu des champs, on le comprend.

Ici, poussent et ont toujours poussé pommes de terre, navets, panais, courges et une splendide collection de choux. Des légumes commercialisés depuis 99 via le Girumont, un groupement de trois fermes du secteur, le GAEC Rocambole (remplacé aujourd'hui par le Coucou), Le Chêne et la chouette et lui-même. « Nous nous sommes associés pour distribuer nos légumes via un système de ventes de paniers et sur le marché », présente Jean-Paul. Un rapprochement qui lui permet également de mettre un pied chez Scarabée.

« A cette époque-là, Rocambole livrait

déjà chez Scarabée, et nous a fait savoir qu'ils recherchaient de nouveaux producteurs. » C'est ainsi que Jean-Paul, bien vite rejoint par son épouse Delphine sur la ferme poussent la porte des magasins. Ils ne l'ont depuis, jamais refermée.

### LA MAGIE DU DIRECT

« Avec Scarabée, on a un peu grandi ensemble..., lâche Jean-Luc, on a démarré tout petit. Eux aussi. Il y a 24 ans, il n'y avait n'avait que deux magasins, Cesson et Cleunay et le restaurant. On n'avait pas la gamme qu'on a aujourd'hui ! » Et c'est en étroite collaboration avec Scarabée que le couple Gabillard s'est mis à semer pour élargir sa gamme de légumes, les choux notamment qui manquaient en local. « Il y a toujours eu ce contact direct avec les responsables fruits et légumes, ils me disaient de quoi ils manquaient et moi je commençais une culture. Plutôt que d'aller acheter sur la plateforme, ils avaient tout intérêt à passer en direct et moi aussi ! » Du donnant donnant.

« Nous étions au départ cinq ou six producteurs se souvient Jean-Paul, on se connaissait tous, on se croisait lors des livraisons. Et les ventes ont bien progressé, alors que la bio prenait de l'ampleur, Scarabée s'est développé et à ouvert d'autres magasins », relate Jean-Paul.

### LA PLANIFICATION, UN OUTIL AU SERVICE DU COLLECTIF

En 2006/2007, ils ne sont plus quatre ou cinq mais une dizaine de

producteurs locaux à s'installer en bio et à approvisionner Scarabée... Vient donc en tête de ce producteur et des équipes de Scarabée l'idée d'organiser la production, au global. « Plutôt que de produire chacun dans son coin, sans savoir ce que les autres allaient faire et de prendre le risque de ne pas pouvoir écouler, on a mis en place un système de planification », détaille Jean-Paul.

Concrètement : un bon gros tableur réunissant tous les magasins et tous les producteurs de légumes et affichant la projection de production de chacun et la livraison pour chaque magasin. « Aujourd'hui, on est une trentaine de producteurs à fonctionner sur ce système qui est beaucoup plus transparent, c'est vachement plus simple de travailler comme ça. On sait tous où on va. Si j'arrête ma production de salade, je peux le faire tranquille car je sais que quelqu'un va reprendre derrière. Ça nous permet aussi de nous dépanner entre nous », décrit Jean-Paul. Un système qui a visiblement fait ses preuves puisqu'il est désormais utilisé à l'échelle de Biocoop.

Il n'y aura pas goûté longtemps, mais le producteur l'assure : « Il n'y a pas cette relation de construction mutuelle quand on est en conventionnel. » Et puis... il l'avoue, il prend toujours un réel plaisir à faire ses courses chez Scarabée après avoir livré. « Il faut voir comment les équipes mettent en valeur nos légumes en rayon ! Il y a de quoi être fier de ce que l'on produit dans ces conditions. »



# Bois: lesur-mesure dans les veines.

*Voilà plusieurs dizaines d'années que les meubles de chez nous ce sont eux ! Bio Création Bois, entreprise de menuiserie locale et engagée a littéralement sculpté l'identité des différents magasins Scarabée.*



16

**L**a première fois qu'il a eu affaire à Scarabée, c'était il y a quinze ans, pour l'aménagement du magasin de Cesson-Sévigné mais Laurent Dupont, designer, l'assure : les relations ont démarré 15 ans plus tôt avec le créateur de Bio Création Bois, Jean Milcent.

Son cheval (en bois) de bataille à lui : faire des meubles pour magasins en bois massif à prix raisonnables. « Autour de ça, relate Laurent Dupont, il a longtemps cherché quelqu'un capable de lui fournir du bois non traité contre les champignons. Quand il a réussi à sourcer ce matériau spécifique, car en fait c'est possible de ne pas traiter le bois

selon le moment où on le coupe, il était littéralement fou de joie ! Et nous, on a vu la vraie différence de qualité du bois que l'on travaillait ! » Du chêne, du pin puis de l'épicéa sourcé à 100 km autour de la menuiserie basée alors à Saint-Nicolas-de-Redon.

S'accrocher au bois massif, voilà l'esprit de Bio Création bois : « Parce que c'est durable, réutilisable. Quand on a une planche en bois de pin, de chêne, on peut la retransformer, la retravailler. Essayez avec du mélaminé, c'est impossible ! », détaille Laurent Dupont.

**PLUS QU'UN BOULOT, UNE PHILOSOPHIE**

« Dès mon premier projet, même si on a eu un petit désaccord sur une couleur, s'amuse Laurent Dupont, j'ai compris que mettre un pied chez Scarabée c'était plus qu'un boulot, mais une philosophie. » Les contraintes imposées par Scarabée pour l'aménagement de ses magasins en auraient rebuté plus d'un. C'est l'inverse qui s'est produit avec cette entreprise d'aménagement, y voyant là un splendide terrain d'expérimentation, de création et d'amélioration.

Noir et blanc pour Papu, Extrême-Orient pour Saint-Grégoire... à chaque magasin son identité à respecter « Des meubles avec une personnalité forte, ça



c'est quelque chose qui m'a tout de suite causé ! Une couleur, un pied sculpté, un motif... chaque meuble avait son petit quelque chose, et ça c'était tellement valorisant pour nos menuisiers de créer des pièces uniques ! Il y a même eu une époque où les meubles étaient signés. »

### DES IDÉES LES PLUS SAUGRENUES NAISSENT LES PÉPITES

Des idées saugrenues, il y en a eu, avoue Laurent Dupont, « mais si on prévoyait toujours un plan B, au cas où ça ne fonctionne pas, aucune ne nous a vraiment arrêtée ! Comme la table pour dix avec un seul pied pour le snack ! La demande paraissait folle, mais je n'étais pas avare du temps que je passais sur les plans, car c'est avec les idées les plus dingues que l'on débouche sur des pépites ! Là par exemple, on a fait une table avec un pied sculpté en forme d'arbre et suspendue par ses branches au plafond ! »

### DU STANDARD... ULTRA-SPÉCIFIQUE

La touche Scarabée, c'est aussi son caractère mouvant. « Les équipes de Scarabée ont conscience de l'espace marchand et entendent ce que demandent les consommateurs : des espaces agréables à vivre et qui changent. Un truc figé, c'est terrible, on s'en lasse. » Si bien que les commandes



Rue Jules Simon

ont parfois nécessité « de se tordre le cerveau dans tous les sens »... pour déboucher, au final sur des petits chefs d'œuvre. Comme ce meuble « tourne-à-tour », pensé pour offrir un « facing » (désigne l'ensemble des produits de face) de tous les côtés et ajustable au fil des besoins du magasin, ou cette étagère à vin, toute étroite, pensée pour présenter les bouteilles tête bêche dans un espace hyper restreint. Il aura fallu également, et le designer l'admet sans détour, tenir compte, parfois, de contraintes beaucoup plus empiriques : le temps, l'argent.

« Comme après l'incendie de Cesson, se souvient-il, la présidente du directoire nous a demandé du linéaire avec beaucoup, beaucoup de tablettes pour meubler le nouveau local qui était tout petit. C'est comme ça que nous avons renoncé au métal, pour des questions de délais, mais aussi de coûts. Après de nombreux tests en atelier on a abouti à ce meuble linéaire tout en bois et hyper adaptable qu'on a appelé Mino ! Du linéaire standard mais avec la possibilité de faire ce qu'on veut avec ! »



Rue Vasselot



# Scarabée et ses petits pas de géants.

*Au fil de ces nombreuses années, Scarabée a grandi, appris et a gagné de nombreux combats (toujours très pacifistes !). Progrès sociaux, écologiques, prouesses humaines. Voilà le topo !*



18



Chaque magasin Scarabée est équipé d'un distributeur d'eau osmosée.

## L'EAU EN VRAC, EN OSMOSE AVEC NOS CONVICTIONS

Parce que la distribution d'eau en bouteilles plastiques représente près de 10 kg de déchets par an et par personne, qu'en moyenne ce liquide, a priori disponible partout, aura parcouru près de 300 km pour vous désaltérer et qu'elle est responsable de la pollution de nos océans... Scarabée a dit basta !

La coop saute le pas en 2009 et décide de supprimer la vente d'eau en bouteille-plastique suscitant un vif débat au sein du réseau Biocoop notamment vue la qualité contestée de l'eau du robinet mais aussi parmi les consommateurs. « Il a fallu trois ou quatre mois pour déréférencer les produits et expliquer la démarche aux clients... », se souvient Isabelle Baur alors responsable de

l'innovation. L'idée : donner des solutions alternatives aux clients pour leur apporter d'autres possibilités d'accès à une eau de qualité avec des tarifs négociés : carafes filtrantes, filtres à charbon, osmoseurs...

En 2017 arrive la proposition de Natarys : des distributeurs d'eau en vrac, une eau locale, soumise à trois filtrations pour être débarrassée presque en totalité des particules problématiques : pesticides, hormones, nitrates, ions métalliques. Banco, Scarabée signe et fait partie de l'un des premiers magasins à proposer l'eau osmosée à emporter !

Reste à régler la question du contenant. PET ou verre ? C'est vers le PET que le choix de Scarabée se dirige, car il est réutilisable, recyclable et il faut l'avouer... bien plus léger et commode à transporter. Aujourd'hui encore d'ailleurs, force est de constater, que même si les bouteilles en verre sont proposées en rayon, les consommateurs continuent à se diriger vers le PET.

Et depuis 2017, plus aucune bouteille d'eau jetable n'est distribuée dans le réseau Biocoop. En tous cas, rien que chez Scarabée, en cinq ans, nous avons déjà évité de jeter 500 000 bouteilles en plastique. Ça s'arrose non ?

### VRAC LIQUIDE ? ÇA NE COULAIT PAS VRAIMENT DE SOURCE...

Ça ne vous serait pas venu à l'esprit à vous, il y a quelques années de venir faire le plein... en magasin bio. Pourtant, voilà plus de 10 ans, l'esprit germe dans l'esprit de notre Scarabée : donner accès au vrac liquide pour éviter la multiplication des emballages individuels et réduire le coût pour le consommateur, car qui dit pas d'emballage dit réduction des coûts.

Seule condition au développement du vrac liquide pour Scarabée : que la distribution se fasse simplement et proprement. Regarder un filet d'huile dorée couler tout doucement dans un récipient, c'est beau, mais ce n'était pas l'idée. Un projet travaillé avec 3JD qui a développé des distributeurs au débit hyper efficace, réglé pour remplir les bonnes quantités et pour absorber l'air afin de ne pas altérer le produit.

C'est une évidence, le vrac apporte son petit lot de contraintes, alors pour inciter les troupes à prendre le train en marche, Scarabée a dû taper fort : si c'est en vrac, c'est plus en rayon, comme ça, pas le choix ! Seules les bouteilles d'huiles



Les fournisseurs de vrac liquide pratiquent aussi le système de récupération de leur contenant.

« précieuses » et différentes sont conservées en rayon. Un geste fort mais pas forcément favorable au commerce car l'huile a toujours fait partie des produits très vendus chez Scarabée « et certains clients particulièrement mécontents ont prévenu qu'avec ce nouveau système, ils iraient l'acheter ailleurs », se souvient le directoire.

Résultat des courses : une mécanique bien huilée, qui s'est élargie aux autres huiles et vinaigres et produits d'entretien et qui continue, aujourd'hui de fonctionner. Nos producteurs (parfois locaux) et fournisseurs d'huile, de vinaigre, de lessive ou de produit vaisselle livrent en bidons qui, lorsqu'ils sont vides repartent chez eux pour un nouveau remplissage. Comme ça, pas de jaloux : ils jouent le jeu, comme les clients, la boucle est bouclée.

Faire le plein chez Scarabée, tout le monde a pris le pli, et le pari commercial est gagné puisque l'économie d'échelle permet d'offrir des plus petits prix sur ces huiles dites « classiques » et a donc permis aux huiles plus sophistiquées de décoller également, grâce à l'économie faite sur le vrac, les petits plaisirs sont désormais possibles !



Suite à un sondage en magasin, le foie gras est retiré des rayons Scarabée.

### FOIE GRAS... IL A FALLU TRANCHER !

Face à la grogne (légitime) de nombreux clients surpris de voir encore trôner du foie gras dans les rayons des magasins Scarabée, le directoire entame une réflexion en interne en 2008. Le foie gras fait partie des sujets... clivants, et la coopérative n'échappe pas à la règle : en magasin, en boucherie, dans les restaurants... les avis divergent et le questionnement est profond. Bien-être animal, respect de la demande du client, considérations économiques... Finalement, ce sera au consommateur de trancher pour sortir de cette crise... de foie gras.

A l'aube d'un week-end de sondage en caisses, le résultat tombe : 51 % sont pour la poursuite de la vente et 49 % contre. Un résultat serré, qui malgré la majorité de « pour », fait peser la balance vers la suppression totale du foie gras chez Scarabée. « On ne pouvait pas aller à l'encontre de toutes ces personnes opposées, ça représentait la moitié de nos clients... », relate Isabelle Baur. Depuis, chacun sait qu'il ne trouvera pas de foie gras chez Scarabée, et c'est avalé ! Une avancée suivie par l'ensemble du réseau Biocoop depuis 2013.



### BIO POUR TOUS, TOUS POUR BIO

La bio, c'est pour les bobos... Scarabée n'a jamais vraiment supporté cette allégation, pourtant pas toujours fausse et s'est rapidement battu pour rendre accessible au plus grand nombre ses produits.

Le sujet tombe sur la table autour de 2004, un objecteur de conscience en mission chez nous commence à creuser

la question d'une gamme de produits accessibles. En parallèle, Scarabée fait salon pour se présenter au plus grand nombre : elle se présente au salon du jouet de Guichen et constate en effet que de nombreuses familles sont partantes pour manger bio, mais n'en ont pas les moyens...

L'argument de manger autrement, avec moins de viande et moins de produits transformés ne suffit pas. Il faut trouver une solution ! Scarabée, en accord avec

ses fournisseurs sort une liste d'une cinquantaine de produits de première nécessité, des essentiels : une huile, des œufs, du lait, un gel douche, un shampoing, une lessive... aux prix décrochés. « L'enjeu était d'emmener les fournisseurs avec nous pour qu'ils fassent un effort sur la marge comme nous, mais en considérant que l'on gagnerait en volume », décrit Isabelle Baur. Une nouvelle liste est éditée tous les trois mois, en fonction des saisons, avec une cinquantaine de produits incontournables à prix bas pour aider les consommateurs dans leurs achats du quotidien.

Bien vite, l'idée fait mouche et les coopératives voisines contactent Scarabée pour savoir si elles peuvent appliquer le concept dans leurs magasins. Défendue au congrès de Bordeaux en 2004 par le directoire de Scarabée, l'idée divise. Une bio plus accessible, bonne idée !, pensent les uns. Pas de promo chez nous, pour ne pas être assimilés à la grande distribution, pensent les autres... Mais finalement, l'opération « Manger bio, je peux, consommer écolo, je peux » est lancée.

Aujourd'hui, 99 % des magasins ont signé pour cette opération que vous connaissez : les fameux prix engagés.

### PAS DE DOUBLONS, VOYONS !

Aujourd'hui, c'est un principe qui fait petit à petit sa place chez Biocoop, puisque la suppression des doublons a été votée récemment au niveau des fruits secs... Mais l'idée a germé ici, il y a plus de 10 ans. Scarabée, fervent défenseur du vrac, a toujours œuvré en faveur de son développement, se basant sur des principes simples : la réduction des emballages individuels et la réduction du prix (selon Biocoop, les produits en vrac devraient, en moyenne être 30 % moins chers).

Pour aller plus loin, la coopérative s'attaque aux doublons : si c'est en vrac, pas besoin de le vendre emballé en rayon ! « Avant d'y aller, il a déjà fallu comprendre nos clients, et savoir quels étaient les freins à l'achat en vrac pour eux », décrit Isabelle Baur.

Les résultats du questionnaire lancés par Scarabée laissent paraître certaines craintes parmi des consommateurs au sujet du nettoyage des silos, de la durée de conservation des denrées en vrac et de l'hygiène de certains bacs.



Aux petits tracas, les grands moyens, tous les rayons vrac sont réorganisés afin de mettre les produits en silo et un logiciel de traçabilité permet au client d'accéder à toutes les infos sur son produit : date de remplissage du silo, date de nettoyage... « C'est ainsi que les clients se sont rendus compte que contrairement à ce qu'ils imaginaient, les produits stagnaient très peu en vrac, et que pour certains produits les silos étaient même remplis deux fois par jour ! », précise Isabelle Baur. Après six mois de pédagogie, les doublons en rayons sont supprimés en magasin et le vrac gagne de l'ampleur chez Scarabée. Effet bénéfique : l'offre a pu se développer en rayon, car ce qui est en vrac n'y est plus et permet de faire entrer d'autres références ! Le magasin de la rue Vasselot par exemple, propose un assortiment d'un magasin de 250 m<sup>2</sup> alors qu'il n'en fait que 110 ! Ça c'est de la rentabilisation !



Le réaménagement des rayons vrac a permis de rendre les produits moins faciles à toucher par les clients pour une question d'hygiène.



L'incendie du magasin de Cesson s'est déclaré le samedi 16 juin 2018. Le magasin éphémère voit le jour quelques mois après...

### LE PHOENIX OU L'INCROYABLE RENAISSANCE DU MAGASIN DE CESSON

Samedi 16 juin 2018, 17h30, alors qu'une trentaine de clients font leurs courses au magasin de Cesson et qu'une quinzaine de salariés sont affairés, un incendie se déclare dans les réserves

à l'étage du magasin. Il ne faut qu'une minute aux équipes sur place pour faire évacuer tout le magasin. Pas de victime : si ce n'est les locaux, dévastés en partie par les flammes et en totalité par des fumées toxiques.

Ni une ni deux, notre Scarabée, touché en plein cœur mais pas abattu

se remonte les manches pour sauver son magasin et son resto. « Dès le lendemain, dimanche, nous étions en rendez-vous avec l'expert d'assuré (NDLR celui qui accompagne les assurés face aux assureurs », se souvient Marc Chevalier, membre du directoire alors d'astreinte.

Lundi matin, certains documents sont déjà prêts pour le rendez-vous avec l'assurance et tous les experts. « C'est après que nous avons mis le doigt sur la force de notre organisation en holocratie\*, analyse Marc, toutes les demandes d'experts et de l'administration ont été réparties aux bons rôles, tout le monde avait des missions bien définies si bien que tout n'a pas été centralisé sur une ou deux personnes. Cela a permis au dossier d'être bouclé rapidement et d'avancer relativement vite. »

Le dossier d'assurance bien engagé, les équipes font très rapidement le choix de ne pas attendre la reconstruction pour engager le projet d'un magasin

éphémère afin de préserver l'activité. « Il faut dire que les grandes surfaces alentours ont sauté sur l'occasion de notre fermeture pour agrandir leur offre bio et le faire savoir ! », se souvient Marc. Un bail éphémère est signé pour l'ancien magasin de Cesson quelques semaines après l'incendie et le magasin ouvre le 29 octobre, soit quatre mois après les flammes juste en face. « Tous nos partenaires historiques, maître d'œuvres, plaquistes... se sont pliés en quatre pour mettre des équipes sur notre chantier même en plein été, il y a réellement eu un élan de solidarité de la part de nos partenaires, comme de nos clients qui ont reporté leurs achats vers les autres magasins en attendant », se réjouit Marc. Le resto, lui moins touché

réouvre au même moment avec du matériel provisoire.

Deuxième prouesse : Le Phoenix, renait de ses cendres et le nouveau magasin flambant neuf rouvre ses portes le 17 avril 2019, plutôt coriace le Scarabée...

\* Holocratie désigne une organisation avec un mode de prise de décision et de répartition des responsabilités communs à tous au sein d'une organisation.



22

### HOLACRATIE VIENT CHAMBOULER LE MODE DE DÉCISION AU SEIN DES ÉQUIPES

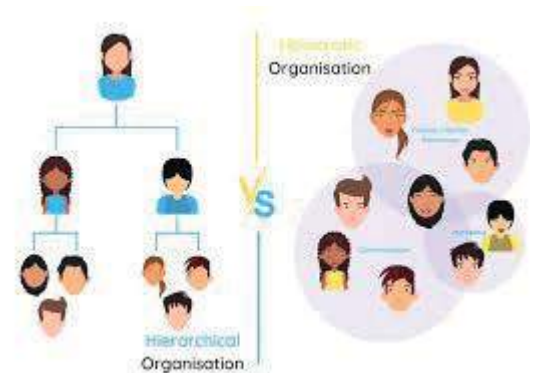
Nous sommes en 2014. Scarabée, pionnier sur la question écologique, décide de s'attaquer à son système managérial, plutôt classique et pas forcément en adéquation avec le système coopératif. Une première formation au sein du directoire et des propositions des ressources humaines soufflent un petit vent de révolution... Il s'appelle Holocratie. C'est avec l'ensemble des managers et quelques salariés de la coopérative que le directoire se remonte les manches et dissèque l'objet managérial encore peu identifié ! Objectif : comprendre ce modèle et définir ensemble quels progrès ils permettraient d'apporter.

Holocratie, pensé à la sauce Scarabée, est ainsi construit sur ce principe : remettre l'ensemble des Scarabéens au cœur de la prise de décision sur les sujets qui les concernent dans leur quotidien : Qui fait quoi ? De quoi suis-je en droit d'attendre de mon responsable, de mes collègues ?

Les principes de ce mode de décision, tels qu'ils sont définis, doivent permettre d'infuser une culture de l'échange et de l'écoute. Le but : permettre à chacun, au cœur de la coopérative, de donner son avis et de participer à des règles communes.

L'ensemble de la coopérative est alors accompagnée pendant six mois pour repenser sa manière de fonctionner par le cabinet iGi Partners et feu Bernard-Marie Chiquet, pionnier sur les questions ayant trait au management constitutionnel. Au cœur du système, l'idée commune de trouver ensemble du sens au travail en suivant une raison d'être : être « Moteur de la révolution écologique et sociétale ». Holocratie a aussi permis de développer un outil numérique qui permet à chaque instant de savoir qui fait quoi dans la structure, un élément indispensable pour accompagner le développement de la coopérative.

« Il y a aussi dans Holocratie une notion d'amélioration continue, comme dans n'importe quelle structure, il y a des choses que l'on fait bien et d'autres non. L'idée est de créer des mécanismes qui



permettent de mettre en avant ce qui ne va pas et ce qui permet de le régler », décrypte Hugo Mouraret au directoire. La fameuse libération des tensions...



**PASSAGE EN SCIC, OU L'EMPOWERMENT DE TOUTES LES PARTIES**

Scarabée a opéré une sacrée métamorphose en 2021... Passant de SA coopérative de consommateurs à SCIC. Après toutes ces années pendant lesquelles la coopérative a évolué, le directoire et le conseil de surveillance ont réfléchi à un changement de statut qui conviendrait mieux à ce qu'elle était devenue dans le quotidien et vers quoi elle voulait tendre pour un véritable fonctionnement coopératif.

Si les termes peuvent effrayer, le principe est simple : élargir le nombre de

partenaires au système de gouvernance de la coopérative. « Il y a tout un écosystème qui permet aujourd'hui à la coopérative de fonctionner, analyse Hugo Mouraret. Il y a bien sûr, les clients, mais aussi évidemment les salariés, les producteur.ice.s, les fournisseur.e.s et les partenaires publics comme la Ville, les communautés de communes, les institutions, les partenaires financiers et ceux de l'économie sociale et solidaire... » Le système de SCIC convie donc tous ces partenaires à s'impliquer dans la gouvernance de Scarabée en tant qu'associés.

En bref : grâce au statut de SCIC, un

plus grand nombre de personnes et d'instances peuvent participer au projet de Scarabée pour : plus de transparence, une plus grande richesse de points de vue et plus de poids pour défendre et développer une bio exigeante, engagée et militante !

Dans le même temps, une association de consommateurs se met en place pour une meilleure représentativité des consommateurs. Elle permet de coordonner les idées et de porter leur voix en assemblée générale.

# Fabuleuse aquafaba.

## Quoi ? Vous ne connaissez pas l'aquafaba ?

Laissez-nous faire les présentations ! Ce liquide issu de la cuisson des légumineuses, les pois chiches, le plus souvent a d'incroyables talents. Sans trop la faire mousser, on peut même dire qu'elle est un peu magique.

En effet, en plus de posséder les mêmes nutriments que le pois chiche (traces de vitamines B, de folates, de fer, de phosphore et de graisses saines comme l'acide linoléique et l'acide oléique) ce liquide visqueux et assez épais contient de l'amidon qui lui permet de monter, comme des blancs d'œufs ! Véridique.

Solution anti-gaspi, ultra aérienne et végétarienne : l'aquafaba se décline à toutes les sauces après le houmous ou les falafels.

### Mousse choco chiche

Pour ceux qui n'ont plus d'œufs, ou qui n'aiment pas les cuisiner cru, voilà la mousse choco-chiche, élue recette la plus facile à faire de la terre !

Battre en neige 15 CL d'eau de pois chiches avec une pincée de sel. Faire fondre au bain marie 150 grammes de chocolat noir. Quand celui-ci a un peu refroidi, incorporer délicatement une cuillère de blancs en neige et fouetter énergiquement. Ajouter, petit à petit le reste des blancs et réserver au frais deux heures.

Tips : on rape une noix de tonka (dispo en vrac chez Scarabée !) juste avant de servir.

Heureusement, pendant ce temps-là vous avez de quoi vous occuper : si vous n'avez pas une over dose d'aquafaba, battez le reste pour alléger un fromage blanc. A sucrer légèrement si besoin.

Sinon, pour varier les plaisirs, battez 40 cl de crème de lait de coco (on ne prend que la partie épaisse) avec une cuillère à soupe de miel ou de sirop d'agave pour faire une chantilly.

Toujours à la poche à douille, recouvrez vos meringues avec la crème de votre choix et disposez vos petits fruits de saison sur le sommet.

### Pavlova free style

Une bonne dose de fromage blanc, des fruits rouges ou des fruits de saison et un peu de patience pour les meringues... Voilà ce quoi concocter une pavlova à tomber !

Préchauffez votre four à 110°. Pour la meringue, faites monter en neige 15 CL d'eau de pois chiches, incorporer progressivement 100 grammes de sucre en poudre et 100 grammes de sucre glace.

A l'aide d'une poche à douille, formez vos petites meringues sur une plaque. Attention à ce qu'elles soient bien espacées pour ne pas faire une méga meringue. Enfourez-les et armez vous de patience, les meringues cuisent 1h30 !



@loutchystar