



Épicerie coopérative installe jeunes maraîchers

Dans la Drôme, le groupement d'achat La Carline est devenu, en trente ans, une petite institution qui salarie une douzaine de personnes. Loin des recettes de la grande distribution, l'épicerie investit dans une ferme pour aider l'installation de nouveaux paysans.

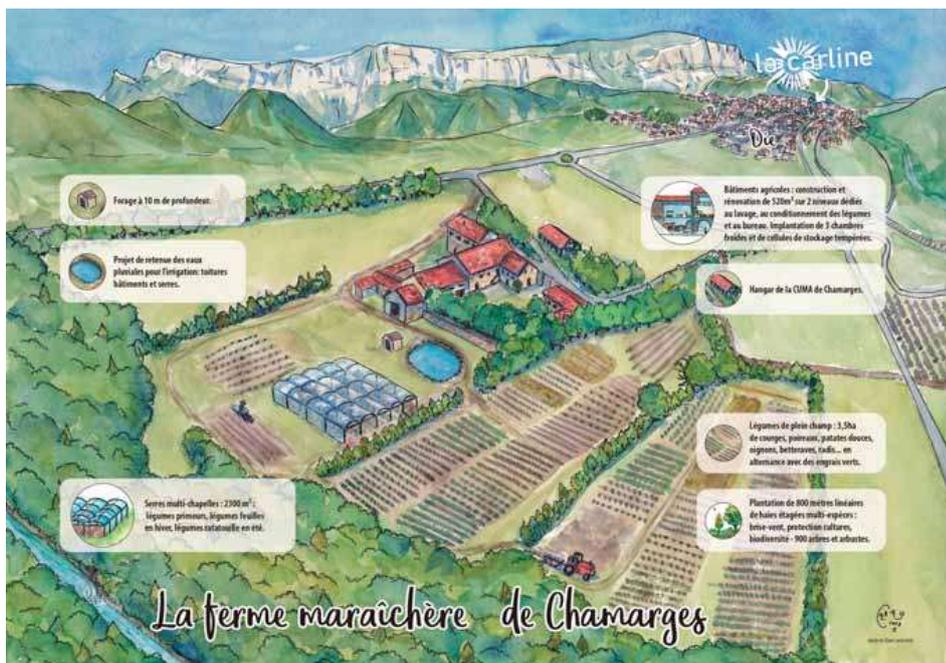
Drôme, vallée du Diois, 60 km à l'est de Valence. La rue principale du centre-ville de Die, commune d'à peine 5 000 personnes, débouche sur un pont. La Carline est là, à la sortie du petit viaduc. Son installation sur plusieurs niveaux dans cet immeuble de village n'est pas des plus ergonomiques pour un commerce aux livraisons quotidiennes : il faut jouer du monte-charge. Mais les membres de la coopérative tiennent à ce que l'épicerie reste en ville.

Carline est le nom d'un petit chardon du Vercors – qui surplombe Die, résistant, sans tige, qui pousse au ras du sol. Autrefois punaisée dans les maisons pour éloigner le mauvais œil, la fleur semble porter chance au magasin bio, créé il y a trente ans sous forme de groupement d'achat autogéré. Premiers salariés en 2003, passage en coopérative en 2009, ouverture aux clients non adhérents en 2010, agrandissement en 2017... et voilà maintenant que La Carline vend les premières salades et courgettes cultivées par des maraîchers qu'elle a aidés à s'installer ! La coopérative se développe sans appliquer les recettes de la grande distribution, mais plutôt en mûrissant, longuement et collectivement, chacun de ses choix.

Biocoop, La Vie Claire, Les Nouveaux Robinson... On ne compte plus les magasins bio des grandes chaînes qui se retrouvent en redressement, voire mettent la clé sous la porte.

« On pourrait refaire des chips ? »

Après deux décennies de forte croissance du secteur, la tendance s'est inversée à partir de 2021. Inflation, exacerbation de la concurrence, multiplication des produits « sans » (nitrites,



© CLAIRE LARDANCHET

pesticides...) et autres labels moins exigeants que l'agriculture biologique : les raisons sont multiples. Dans ce contexte morose, est arrivé un communiqué de La Carline, qui expliquait que son « modèle coopératif » semblait mieux résister à la crise. C'était l'occasion de retourner voir cette entreprise dont nous avions

déjà décrit, il y a des années, le gros travail sur les approvisionnements et l'étiquetage, qui permettait de distinguer, en rayons, circuits courts locaux, circuits courts lointains et grossistes. Nous voilà donc dans la cuisine-salle de réunion avec Régis, qui dédie une partie de son temps de travail à l'animation

« L'huile à la rose ne doit pas financer le kilo de pâtes »

Salarié de la Carline, Régis consacre une partie de son temps de travail à la communication et à l'animation de la vie coopérative. Florent est directeur de cette Scic (Société coopérative d'intérêt collectif) depuis dix ans. Ils nous parlent marges, inflation, prix (in)justes, quête de sens et solidarité.

L'âge de faire : Le secteur de l'alimentation

bio vit des moments difficiles. Comment vous vous en sortez, à la Carline ?

Régis : On a été un peu en décroissance, aujourd'hui on ne l'est plus. Il faut dire qu'on a vécu deux années exceptionnelles, en 2020 et 2021. Avec le Covid, la fermeture des restaurants et cantines, les gens prenaient tous leurs repas à la maison et n'avaient pas grand-chose d'autre à faire que manger. En 2022, ça a baissé. Pas mal de gens ont mis la clé sous la porte. Nous, nous sommes restés au-dessus de 2019, qui était la dernière année de référence.

Comment expliquez-vous cette résistance ?

Régis : Pour commencer, il faut reconnaître que nous sommes dans une vallée où il n'y a pas un magasin bio à tous les coins de rue, même s'il y a quand même plusieurs supermarchés, la Vie Claire, un magasin de producteurs et les marchés.

Florent : En ville, le cahier des charges de Biocoop, c'est un magasin toutes les 10 minutes à pied ! La concurrence est rude.

Régis : Mais il y a aussi un attachement à notre modèle, notre but non lucratif, notre politique sociale mieux-disante. Nous

avons une clientèle fidèle qui ne reviendra pas en arrière. Voilà pourquoi nous sommes mieux armés face à la crise.

Est-ce que l'approvisionnement en circuits courts vous a préservé d'une trop forte inflation ?

Florent : C'est vrai qu'entre avril 2022 et mai 2023, nous avons connu une inflation de 3 %, là où tout le monde annonçait 7 à 10 % ! Nos producteurs transforment à partir de produits bruts, ils ont donc moins de cumul de coûts énergétiques. Il y a aussi le fait que beaucoup de petits producteurs ont eu peur de suivre la hausse de leurs coûts en augmentant leurs prix. Ça, c'est plutôt inquiétant.

Régis : L'approvisionnement en circuits courts, qui représente plus de 50 % de nos produits, explique aussi la fidélité de nos clients. C'est un travail très chronophage, et très différent des commandes aux plateformes. On a des circuits courts locaux, mais aussi plus lointains. Et on essaie d'être cohérents sur chaque produit : par exemple, on n'a pas vendu de graines de chia tant qu'elles n'étaient pas produites en France. Les gens nous font confiance, se disent qu'on fait ce travail-là pour eux.

« But non lucratif », « politique sociale mieux-disante »... Vous pouvez en dire plus ?

Régis : Nos épiciers ont le Smic +20 %, alors que dans la majorité des épicerie de même taille, ils sont au Smic. Le rapport entre le salaire le plus bas et le salaire le plus haut est limité à 1,7. Les résultats sont répartis ainsi : 50 % des bénéfices vont aux réserves de l'entreprise, pour les investissements. 25 % sont destinés aux remises de marge aux producteurs et à la vie coopérative. L'animation de la vie coopérative nous demande un travail conséquent. Il y a la préparation de l'assemblée générale, les ateliers coopératifs, les visites de fermes avec des sociétaires et des clients... Sur 12 ou 13 emplois-temps-plein, on en a 2 hors magasin, pour travailler le réseau, développer des projets, faire comprendre ce qu'on fait... ça permet de donner une certaine diversification des tâches dans un métier difficile. 15 % des résultats servent à prendre des parts sociales dans l'ESS et la bio : Urscop (réseau des coopératives, NdIrl), Agrobio Drôme (réseau du bio), Grap (réseau d'épicerie indépendantes)... On a des participations croisées, on se soutient entre structures. On a par exemple pris 2 000 euros de

parts dans l'Avant-Poste, une coopérative qui a créé un tiers-lieu à Die. Enfin, 10 % sont destinés aux dons et adhésions aux associations. Chaque semaine, on fait une commande de 100 à 150 kg de fruits et légumes pour les Restos du cœur, les mêmes que ceux qu'on met à la vente. C'est différent des invendus donnés par la grande distribution, qui sont défiscalisés et représentent une incitation à continuer le gaspillage alimentaire !

Quelles marges appliquez-vous sur les produits ?

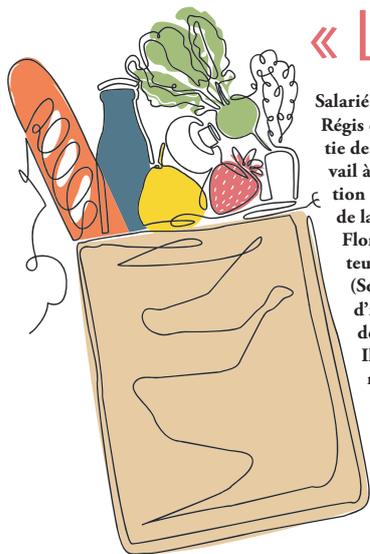
Florent : Nous avons trois taux : 25 % pour les circuits courts du Diois, 29 % pour les circuits courts hors Diois, et 33 % sur les produits des plateformes de grossistes. 25 %, c'est un seuil en-dessous duquel on ne peut pas descendre. Il a été mis en place pour aider les producteurs, en permettant une meilleure valorisation de leurs produits.

Contrairement à la grande distribution, nous n'utilisons pas des taux différenciés pour faire du dumping. Certains magasins appliquent une marge de 0 % sur la production locale, et se rattrapent en margeant à 100 % sur d'autres produits ! Si on les imitait, on dépendrait des produits industriels sur lesquels on ferait une grosse marge. Donc nous, on préfère resserrer notre échelle de marge, pour ne pas faire dépendre les produits locaux de l'industrie. Chaque produit doit contribuer aux frais de la structure ! L'huile à la rose ne doit pas financer le kilo de pâtes.

De toute façon, le juste prix n'existe plus depuis longtemps, même dans l'ESS. Les conditions de production changent tous les 10 km ! La standardisation des prix les rend forcément injustes. Nous, ce qu'on a fait, c'est seulement enlever la rémunération du capital, et effacer ce qui trompe : on ne fait ni promo, ni prix coûtant.

Comment sont prises les décisions tout au long de l'année ?

Florent : Le CA réunit des producteurs, consommateurs et salariés. Son rôle, c'est de décider : qu'est-ce qu'on fait de l'argent ? Une Scic réunit des intérêts divergents, entre les consommateurs qui veulent payer moins cher, les producteurs qui veulent vendre plus cher, les épiciers qui font de l'intermédiation... Il n'y a pas un groupement d'achat qui ne se crée pas, au départ, pour acheter moins cher ! Mais le moins cher a toujours une

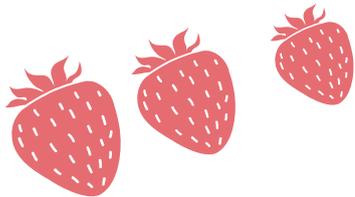




de la vie coopérative et à la communication. Florent, le directeur, nous rejoint. Pendant que nous parlons, Michel apparaît à la porte : il vient voir la compta après avoir livré ses patates. Agriculteur bientôt retraité, il a transmis les terres qu'il avait en location à Louisa et Olivier, deux nouveaux maraîchers qui s'installent avec le soutien de La Carline. Les parcelles dont Michel est propriétaire serviront, elles, à un autre jeune paysan : pour une fois, les terres ne vont pas à l'agrandissement, mais au rétrécissement des fermes ! « On pourrait refaire des chips ? » lui lancent Régis et Florent. La vente des chips fabriquées avec les pommes de terre de Michel soutient symboliquement le projet agricole de la coopérative. Quand nous quittons le magasin, Julie, présidente de La Carline, arrive à vélo. Ancienne salariée aujourd'hui bénévole, elle a justement rendez-vous avec Louisa pour lui expliquer le fonctionnement du conseil d'administration réunissant producteurs, consommateurs et épiciers, et dont la jeune maraîchère fera bientôt partie.

Rénover un lieu d'histoire

Avec Régis, nous rejoignons la ferme de Chamargès, à la sortie de la ville. En arrivant, on tombe sur l'appentis de la Cuma (Coopérative d'utilisation de matériel agricole), rempli d'outils mis en commun par les paysans locaux. Puis, on pénètre dans la cour de ce qui est, en fait, un petit château ! Construit au XIX^e siècle, le bâtiment a servi pendant la seconde guerre mondiale, de lieu de formation pour les mouvements de jeunesse. Puis il a abrité un bataillon de résistants avant d'être incendié par les soldats allemands en 1944. Réhabilité, c'est devenu un lieu de colonies de vacances. Aujourd'hui il est en partie habité par ses propriétaires, qui n'en occupent qu'une aile et cultivent leur potager dans la cour.



raison : des acteurs sont mal payés, des produits sont pollués...

À la Carline, on est contre les études de marché. On n'a jamais eu d'objectifs chiffrés. Notre force, c'est de toujours vouloir concilier des choses inconciliables sur le papier.

Comment en êtes-vous arrivés au projet de ferme ?

Florent : En 2015, on a décidé de ne pas faire une chaîne de magasins. C'était pourtant en plein boom du bio, tout le monde nous aurait suivis. On s'est dit : « Que faire ? On sert à quoi ? » On a fait un DLA (dispositif local d'accompagnement, Ndlr), et on s'est dit qu'on préférait accompagner d'autres projets. On est allés à Lyon voir le Grap, le Groupement régional alimentaire de proximité (lire p. 11, Ndlr). C'est une coopérative qui met du personnel, des outils de gestion à disposition des épicerie locales indépendantes. En deux ans, ils avaient créé plein d'activités ! Nous, on avait envie d'aider des gens à faire des choses, on avait un ancrage territorial, mais on n'avait pas les outils. Eux, ils avaient besoin de nouveaux projets pour amortir leurs outils dégooglés (qui n'appartiennent pas à Google, Ndlr). Alors, une partie de mon temps de travail a servi à accompagner des projets, puis des salariées de Grap se sont installées chez nous. On a aidé à la reprise en Scop d'un restaurant et à la création de nouvelles épicerie. On accompagne, on prend des parts, on met de l'argent en compte courant...

Ensuite, on s'est dit : pourquoi ne pas faire la même chose en amont, dans la production agricole ? Le problème, c'est qu'on ne peut pas verser d'argent en compte courant à un Gaec, et que les agriculteurs ne sont pas libres de leur statut. Le Gaec leur donne des avantages fiscaux et des aides à l'installation auxquels ils n'ont pas droit s'ils sont en Scop. C'est pour cela que la Carline a investi dans la ferme de Chamargès, tandis que Louisa et Olivier se sont mis en Gaec (lire ci-contre, Ndlr). En parallèle, on a créé, avec d'autres, le réseau Fermes partagées, afin de militer pour que les Scop aient droit aux aides de la Pac.

Recueilli par Lisa Giachino

Ces derniers ont signé avec la Carline un bail emphytéotique de 40 ans, pour les 15 hectares de terres agricoles ainsi que pour les bâtiments qui servent de lieu de travail et de stockage. Au départ, des hangars neufs devaient être construits, mais les autorisations n'ont pas été obtenues. Une partie du château va donc être rénovée et intégrée à la ferme. « Ça va coûter plus cher et c'est moins pratique, mais on participe à l'entretien de ce patrimoine qui n'est plus utilisé depuis cinquante ans, souligne Régis. Il y a aussi l'idée d'y aménager, plus tard, un logement pour les maraîchers. » Le Gaec créé par Louisa et Olivier louera à la Carline environ 6 hectares, ainsi que les bâtiments et le matériel. Le reste des terres pourra être proposé à une autre entreprise agricole.

Ferme de demi-gros

Quand nous arrivons sur place, Olivier se met à l'ombre après avoir passé la matinée à désherber les choux, à l'aide de l'une des machines de la ferme. Entre le bâtiment et les terres sont alignées une semeuse, une planteuse, une dérouleuse de bache... Certaines des machines ont été achetées, d'autres fabriquées par Louisa et Olivier avec l'association l'Atelier paysan, qui travaille sur des outils adaptés aux petites fermes, et transmet des savoir-faire aux agriculteurs afin de favoriser leur autonomie. « C'était super, décrit Olivier. On a appris à souder, et fabriqué certains de nos outils pour travailler le sol. » Le couple a choisi de produire du demi-gros. Cela répond à la fois à ses aspirations et aux besoins de la Carline, qui représente son principal débouché. « Ça nous évite d'avoir à produire tous les légumes comme doivent le faire ceux qui vendent sur les marchés, estime Olivier. Et puis, j'aime bien le côté mécanisé ! » Chambres froides, réseaux d'eau et d'énergie, serres... Le demi-gros nécessite cependant plus d'investissements que la commercialisation au détail.

En reconversion professionnelle, Louisa et Olivier ont été



Olivier devant l'une des machines qu'il a construites avec l'Atelier paysan. © L'ADF

confrontés au manque de terres. « On a vu des choses dans le sud-ouest, mais on hésitait à emprunter à la banque pour s'installer quelque part où on ne connaissait personne... C'est dur d'investir autant d'argent pour quelque-chose qui ne rapporte pas trop ! » Les investissements réalisés par la Carline leur permettent de se lancer en limitant la pression financière.

Au château, les maçons s'activent. Plusieurs chambres froides ont déjà été installées dans les vieilles salles voûtées. Les serres seront bientôt montées, l'atelier de lavage des légumes est presque opérationnel. Début juillet, les premières courgettes et salades ont rejoint les rayons de l'épicerie.

Lisa Giachino

Les épicerie autogérées Diony-Coop

À Saint-Denis, en région parisienne, l'Amap Court-Circuit a créé en 2015 Diony-Coop, une coopérative alimentaire d'inspiration anarchiste. Objectif : permettre aux membres de s'approvisionner en nourriture à des tarifs accessibles, tout en expérimentant l'autogestion et en évitant tout rapport de pouvoir. Diony-Coop réunit 800 familles réparties au sein de trois épicerie. S'appuyant sur cette expérience à laquelle il a participé, Jean-Claude Richard, dans le livre *Les consommateurs ouvrent leur épicerie*, propose un modèle basé sur le bénévolat. Voici ses principaux conseils.

 **Ne pas attendre.** Dès lors que l'idée a été lancée, aller au plus vite vers le concret en passant une première commande, afin d'expérimenter plutôt que de s'éterniser en réunions.

 **Éviter le salariat et réduire les marges.** Pour l'auteur, mieux vaut favoriser l'emploi en amont, chez les petits producteurs, que de créer des postes salariés précaires dans les épicerie. Ne pas avoir de salariés permet de réduire les coûts, d'appliquer une marge proche de 0 %, et donc de proposer des prix réellement accessibles au plus grand nombre.

 **Ne pas trop grossir.** Limiter la surface du magasin et le nombre de personnes impliquées permet de maintenir un fonctionnement simple, et donc une gestion horizontale. C'est pourquoi Diony-Coop, à partir d'un certain seuil, propose la création d'une nouvelle épicerie.

 **Ne pas créer d'espace de décision.** Pas d'AG, pas de bureau, pas de commissions permanentes (y compris d'achat), pas de charte : Diony-Coop est adepte du lâcher-prise. Personne n'est obligé à rien, mais chacun-e sait que, sans implication, l'épicerie s'arrêtera.

 **Donner toute liberté de faire... et le droit à l'erreur.** Chaque coopérateur/consommateur peut passer une commande à un fournisseur. Et ce, en étant libre de choisir le produit qu'il veut, que celui-ci soit bio ou pas, local ou pas, et même s'il fait doublon avec un autre. Après coup, une liste de discussion permet de débattre, par mail, de la présence de tel ou tel produit dans les rayons. Pour éviter que les discussions ne se focalisent sur la personne, seul le trésorier sait qui est responsable d'une commande. « La disparition d'un produit n'est pas décidée par quelques personnes mais vient de la réflexion collective. Nous sommes convaincus que si l'argumentaire est bien étayé, pédagogique et tolérant, les personnes modifient petit à petit leurs habitudes », écrit Jean-Claude Richard. Dans nos épicerie des produits ont été achetés, se sont vendus très lentement et n'ont pas été recommandés. »

 **Rester simple.** « La complexité, intentionnelle ou volontaire, débouche sur la mise à l'écart d'une partie du groupe », souligne l'auteur. C'est « le meilleur terrain pour que se développent des rapports de pouvoir ». Il propose donc de « mettre en place des procédures accessibles au plus grand nombre afin d'avoir une assise très large de membres actifs ». À Diony-Coop, le stock est financé par des avances sur achats des coopérateurs, les paiements se font uniquement par chèques, et la gestion des stocks n'est pas informatisée.



Les consommateurs ouvrent leurs épicerie, Jean-Claude Richard, Les éditions libertaires, 2022, 150p., 13€.