

Un supermarché contre la grande distribution

Ballast

22 novembre 2019

Entretien inédit pour le site de Ballast

Paris, XIII^e arrondissement. Le Franprix est à l'abandon depuis des années. Nous retrouvons un prénommé Adrien sur un chantier voisin, celui d'un supermarché, avant de nous installer dans le bar du coin. Un supermarché un peu particulier, qui ouvrira ses portes dans quelques jours et dont le militant est l'un des quatre initiateurs : Les Grains de sel se veut en effet « coopératif », « participatif » et « solidaire ». Entendre qu'il souhaiterait, à son échelle, « fissurer » l'hégémonie capitaliste — laquelle, en la matière, passe par la grande distribution. Mais chacun sait que des coopératives à la gentrification, il n'est parfois qu'un pas : c'est donc l'un des objets de cette rencontre, riche en idées concrètes.



Dites : à quoi se réfèrent vos grains de sel ?



C'est le fruit de huit mois de recherche pour trouver un nom contentant tout le monde. Au final, il est venu autour d'un verre à 10. Ce qualificatif a la qualité d'offrir plusieurs interprétations ; chacun peut y aller de la sienne : c'est dans la logique même du projet. À titre personnel, je pense au sel comme méthode de conservation corrosive contre les micro-organismes provoquant la putréfaction de la viande. C'est très fort symboliquement, par rapport à tout ce qui gâche nos vies. Je pense aussi au SEL, le [Système d'échange local](#).

Pouvez-vous nous parler un peu des membres fondateurs ?

« Les profils sont très divers. Chacune de ces personnalités, si différentes, a ses attentes, ses champs d'intervention. »

À l'origine du projet, fin 2016, nous étions trois. Sébastien, venu du monde des coopératives et du bâtiment, père de famille avec deux enfants, qui milite dans beaucoup de secteurs différents. Béatrice, militante de longue date, en particulier dans des collectifs véganes et antispécistes. Elle travaillait précédemment dans un EHPAD et recherche des liens forts avec les gens. Enfin, moi, Adrien, militant depuis plusieurs années, issu de l'agroalimentaire — un domaine pour lequel je ne voulais plus travailler en raison de ses objectifs et de ce qu'on nous imposait. La dernière venue, Julie, est aussi militante. Nous formons la première équipe des salariés, qui, on l'espère, grandira...

Comment a évolué votre projet, après ce verre fondateur ?

On en a parlé à des membres d'associations. Ils ont tout de suite été convaincus et nous ont rejoint avant même qu'on communique dessus. Dans le conseil de gouvernance, on trouve 11 personnes, dont Jean-Louis, paysan et membre du [réseau Nature et Progrès](#), précurseur du retour à l'agriculture biologique. Les autres membres sont impliqués dans le droit international, dans l'herboristerie, dans le commerce de fruits et légumes bio, dans le milieu associatif local, dans des réseaux internationaux. D'autres encore sont dans un bureau d'étude spécialisé en transition énergétique et agriculture urbaine... Les profils sont très divers. Chacune de ces personnalités, si différentes, a ses attentes, ses champs d'intervention. Toutes se mobilisent personnellement mais impliquent aussi leurs réseaux tout en faisant valoir leurs expériences. Pour l'instant, ça coagule très bien. On a ensuite été rejoint par les sociétaires. Depuis plusieurs mois, on mène plusieurs fois par semaine des réunions d'information sur le concept et le mode de fonctionnement des Grains de sel, aussi bien dans des locaux que dans l'espace public.

Elles se feront sur place à un rythme plus soutenu après les travaux. On propose un bulletin d'inscription avec des tarifs pour toutes les bourses. La part classique est à 100 euros et la part solidaire à 10, avec des possibilités de parrainage grâce à une cagnotte. On a le droit à ce tarif quand on est étudiant, quand on bénéficie de minimas sociaux, quand on est en service civique ou avec de faibles revenus.



(Gwen Melin)

Comment avez-vous choisi le local et le lieu d'implantation ?

Pendant près d'un an, on cherchait à s'installer dans le XIII^e arrondissement, d'abord du côté du quartier Rungis et de l'avenue d'Italie. Le premier critère était de trouver un emplacement susceptible de toucher toutes les catégories de personnes. Très vite, ce local fermé au 6-8 rue du Moulin-de-la-Pointe a semblé le plus adéquat, mais sans qu'on puisse solliciter les détenteurs du bail. On a tiré la manche de l'ensemble des élus de la mairie pour présenter notre projet et insister sur le caractère stratégique de cette adresse : il se trouve entre les quartiers prioritaires et les quartiers des catégories plus aisées, proches de la Butte-aux-Cailles au nord ou de la poterne des Peupliers à l'ouest. L'idée est de répondre à l'ensemble des attentes des différentes catégories socio-professionnelles du quartier. De plus, cet emplacement est proche du métro et au centre du XIII^e. Appartenant à Paris Habitat, on a eu un accord de principe si on obtenait le bail de Franprix (du groupe Casino), qui ne savait même pas qu'il l'avait encore. Une fois le



projet présenté, et sous la pression des élus — notamment celui en charge de l'urbanisme —, ils nous ont laissés le droit au bail pour 1 euro symbolique.

Que représentent les Grains de sel dans l'écosystème de la grande distribution où vous vous installez ?

« Le capitalisme saisit la totalité de nos vies. Proposer et multiplier des alternatives viables en nombre et dans divers secteurs, c'est déjà fissurer cette totalité. »

La quasi totalité des autres enseignes agroalimentaires est dans une zone d'influence (ce qu'on appelle la zone de chalandise) d'un kilomètre à pieds. Quand elles doivent faire des vitrines apparentes, des produits d'appels, du « merchandising » classique et des franchises, nous, on porte un concept et un projet. Les sociétaires viennent donc en connaissance de cause. Comme pour la coopérative de consommateurs [La Louve](#), on va au plus direct : dans nos rayons, les produits seront consommés car ils correspondent à ce que souhaitent les sociétaires. Mais on offre un modèle coopératif plus large en ayant choisi la forme de la société coopérative d'intérêts collectifs ([SCIC](#)). On y trouve plusieurs collèges. Celui des salariés puis des consommateurs, mais aussi celui des personnes morales que sont les producteurs, les associations, le restaurant coopératif [Le temps des cerises](#) — et certainement d'autres. Ou encore des collectivités territoriales et un collège dédié pour les personnes voulant soutenir financièrement l'initiative. Avec cette forme, on espère aller plus loin et proposer une alternative concrète et globale à la grande distribution, de la distribution jusqu'à la production en passant par l'approvisionnement. On est à des années-lumières de l'image classique d'un supermarché lambda. Pour ça, on inclue une diversité et un nombre d'acteurs important au niveau de la prise de décision générale, de l'initiative et de la politique. On veut tendre au zéro déchet, avec le moins de gaspillage alimentaire possible, en passant par des circuits courts afin d'acheter au juste prix pour que les producteurs et des fournisseurs puissent vivre dignement de leur travail. Notre forme coopérative plus large permet de renforcer le tissu associatif, puisqu'on pourra les soutenir à terme financièrement et au niveau de la communication, avec des synergies plus larges dépassant les objectifs de chacun.

Mais que répondriez-vous à celles et ceux qui diraient que les coopératives ne sont que des alternatives au capitalisme, que vous restez malgré tout dans l'univers du consumérisme ?

C'est très réducteur. Le capitalisme saisit la totalité de nos vies. Proposer et multiplier

des alternatives viables en nombre et dans divers secteurs, c'est déjà fissurer cette totalité. Ce ne sera pas un supermarché classique. C'est une réponse à des attentes sociales, dans une ville, pour manger quand on ne possède pas de potagers, qu'on n'a pas de contacts directs avec des producteurs. On paiera dignement les producteurs. On permettra aux personnes à petits revenus de bien manger, à des prix modestes. On ne peut pas faire de troc ou de monnaie locale car nous ne sommes pas assez à jouer le jeu, mais on prévoit d'être un lieu ressource, une fabrique de solidarités. On propose d'autres manières de faire, par notre mode de fonctionnement et les produits acheminés. Ça n'est pas spectaculaire, mais c'est du concret.



(Gwen Melin)

Ce genre d'initiative est souvent qualifiée de cheval de Troie de la gentrification...

Toute velléité alternative est souvent taxée de modalité gentrificatrice, et c'est un vrai risque. D'ailleurs, dès le début, on a attiré d'abord les catégories aisées de la Butte-aux-Cailles, consommateurs de Biocoop et d'AMAP à la recherche d'une coopérative de consommateurs, soit les personnes qui avaient le plus facilement accès à l'information. Et pour cause : elles sont les mieux dotées en capitaux culturels, économiques, sociaux. Et surtout en temps. Mais grâce à notre emplacement et aux associations, les couches populaires sont venues rééquilibrer. Les associations ont dirigé vers nous les publics les



plus susceptibles d'être intéressés par ce type d'aventure. Et nous, on leur a mis à disposition des parts de parrainage pour qu'elles encouragent les personnes dans le besoin à adhérer. Mais on essaie aussi d'être en prise direct avec une présence physique dans l'espace public (le marché, la brocante et la rue) afin d'informer, de discuter et de convaincre l'ensemble des habitants, mais surtout les personnes vivant sous le seuil de pauvreté et n'ayant aucun accès à ces réseaux de solidarité. Les quartiers populaires sont de plus en plus présents. Le conseil de gouvernance avec ses personnalités et leurs relais permet aussi une mixité sociale, territoriale, intergénérationnelle et raciale.

Vous mettez en avant la mixité sociale : on n'ignore pas que des classes différentes peuvent vivre dans le même immeuble, ou dans le même quartier, sans se côtoyer. Elles peuvent même vouloir s'éviter...

« Toute velléité alternative est souvent taxée de modalité gentrificatrice, et c'est un vrai risque. »

L'ensemble des immeubles de la rue du Moulin-de-la-Pointe appartiennent au bailleur social Paris Habitat, avec des logements sociaux. Mais à 300 mètres au bout de la rue se trouve aussi le « quartier prioritaire » Kellermann-Paul Bourget, qui est un des plus pauvres de la ville. Beaucoup d'habitants de ces logements — étudiants, personnes racisées, personnes âgées isolées... — adhèrent au projet. Se mettre à leur disposition et en position de soutien est une de nos principales préoccupations. On veut organiser la solidarité avec des frigos du cœur et des points de récoltes constants. Les sociétaires voulant acheter davantage pourraient y faire des dons alimentaires. Mais déjà, des classes moyennes contribuent à une cagnotte pour parrainer les personnes ne pouvant pas se payer la part solidaire de 10 euros.

De quelle manière comptez-vous aller au-delà des associations pour toucher les personnes qui n'appartiennent pas déjà à des réseaux constitués ?

Actuellement, nous avons près de 550 sociétaires, dont 90 % sont des habitants du XIII^e arrondissement. On a d'abord voulu s'implanter localement en impliquant les parents d'élèves mais aussi en étant présent dans les événements publics, les brocantes, les marchés. On a participé aux événements associatifs intercommunaux Paris-Banlieue, le long du boulevard périphérique. On compte aussi sur les soutiens associatifs des banlieues limitrophes pour se faire les relais de l'initiative au même titre que nos sociétaires vivant là-bas. Après l'ouverture, on aimerait participer aux événements associatifs de Villejuif, Ivry, Kremlin-Bicêtre, Gentilly, Arcueil. De ces villes, on peut venir

facilement en bus et métro ou y passer quand on rentre du boulot. Dans tous ces cadres, on présente le projet et on essaie d'intéresser les personnes ne se sentant pas concernées ou pas légitimes à participer à ce type d'initiative. Quand on observe les autres magasins coopératifs, dès qu'ils ouvrent, l'initiative devient plus concrète et le nombre de sociétaires double ou même triple dès les premiers mois. On espère que les personnes au pied du mur, qui n'osent pas (encore) s'impliquer et attendent que ça se concrétise, nous rejoindront. Et on s'en donne les moyens : on a fait une pré-ouverture. Notre quai de livraison et la réserve temporaire donnent sur la rue permettant d'en faire un espace disponible pour les portes ouvertes, pour des moments de dégustation, de rencontres et d'échanges. On espère devenir assez vite un lieu ressource pour les associations afin de se présenter aux personnes concernées qu'elles n'arrivent pas à toucher. Il s'agit de retisser du lien social et surtout de la solidarité, au-delà même du magasin.



(Gwen Melin)

Pour avoir des prix abordables, comment comptez-vous procéder ?

On travaille avec des coopératives, des producteurs et quelques distributeurs indépendants en direct et en circuits courts, sans intermédiaires, avec un taux de marge de 20 % pour assurer le roulement et les salaires. Ailleurs, celui-ci va de 40 à 60 %. Puis on privilégie l'achat en vrac, en gros et en direct avec les producteurs comme pour la



figue de Turquie : on ne paiera que la livraison au magasin plutôt que de payer cinq grossistes en chemin. Le producteur étant mieux rémunéré, on espère qu'il pourra prendre la livraison sur ses propres deniers. On vise aussi à fournir des restaurants locaux afin de grossir le volume de commandes, avoir des rabais et arriver ainsi assez vite à l'équilibre financier. Cela fait, on sera d'autant plus capables de financer d'autres initiatives alternatives, locales ou pas. Pour l'instant, on a une trentaine de fournisseurs qu'on peut gérer à quatre. L'un d'entre nous le gère tout seul dans son travail précédent.

Quels sont d'ailleurs vos critères d'approvisionnement ? Que du local ?

« Si le produit ne se vend pas et arrive à la date à terme, la coopérative n'en commandera pas à nouveau et on le distribuera : il est hors de question de jeter. »

L'Île-de-France compte un cinquième de la population pour 5 % de la production nationale biologique, et certains produits n'existent pas dans la région. C'est donc tout bonnement impossible. De plus, le bassin d'approvisionnement de Paris est de 500 à 800 kilomètres autour de la capitale. Pour autant, le magasin est déjà en lien avec plusieurs coopératives de producteurs, dont la coopérative bio d'Île-de-France et les paniers bio du Val-de-Loire. Cette dernière est une association de formation et d'insertion, mais aussi d'aide à l'installation des producteurs. On soutient des territoires en lutte comme le triangle de Gonesse contre Europacity. Il y a peu, nous avons adhéré au réseau Nature et progrès. Pour la politique de sélection des produits comme des fournisseurs, on opte pour une politique d'achat qui offre plusieurs gammes d'un même produit, pour correspondre au mieux aux attentes des sociétaires. On essaiera de tendre au meilleur sur différents plans : le gustatif, l'écoresponsabilité, la qualité nutritionnelle, le côté social et éthique, les composants du produit, la filière et, bien entendu, l'aspect financier. Le but est de lier l'ensemble de ces facteurs. Il sera interdit d'interdire l'arrivée d'un produit au nom d'un seul critère mais il faudra échanger, s'informer et discuter pour proposer des alternatives. En revanche, si le produit ne se vend pas et se rapproche de la date de péremption, la coopérative n'en commandera pas à nouveau et on le distribuera : il est hors de question de jeter.

Pour bénéficier des prix réduits, il faut donner trois heures de son temps par mois et participer aux assemblées générales. Comment ça se passe, très concrètement ?

C'est basé sur un échange d'un commun accord. Le minimum c'est le créneau de trois heures, la part sociétaire et la participation aux AG pour pouvoir faire ses courses. Chaque sociétaire est libre de participer à l'ensemble des tâches du magasin. Rien n'est fixé, l'ensemble des postes bénévoles sont polyvalents et permettent à chacun et chacune de participer. Si un créneau est raté et que tu n'as pas prévenu à l'avance, il y a deux créneaux de rattrapage. Mais le sociétaire peut aussi participer aux réunions et aux groupes de travail. Des personnes font déjà bien plus que le minimum requis en termes de communication, de tractage, de comptabilité... Il y a aussi des formations qui seront réalisées régulièrement, aussi bien par les sociétaires que les salariés, en particulier pour certaines tâches pour lesquelles on ne peut en faire l'économie. Tout ça est très explicite dès le premier stade : la réunion d'information. On prévoit un mur dédié aux souhaits des sociétaires, avec possibilité d'y ajouter des tables et des chaises autour pour bosser, bouquiner, parler, prendre un café, avec peut-être l'accès au jardin de l'arrière-cour.



(Gwen Melin)

Vous avez des salariés. Quel va être leur statut face aux sociétaires ?

Ils sont aussi sociétaires. Étant donné la surface et le modèle de la SCIC, la présence de salariés est nécessaire. On ne peut pas demander une présence non-stop de bénévoles au-delà des trois heures. On a une équipe mixte de salariés censée assurer la continuité



du fonctionnement général du magasin mais ils n'auront aucun pouvoir supplémentaire, notamment décisionnel. Les décisions se prendront en AG et les salariés seront là pour donner des pistes et des éléments tangibles de fonctionnement et d'amélioration du processus de travail, car ils ont tout intérêt à le fluidifier. Mais c'est toujours l'ensemble des sociétaires qui décide du fonctionnement, des produits à acheminer, des groupes de travail... Il y aura des réunions de ces groupes rassemblant les différents collègues par thématique et par rayon (vin, bière, vrac...). Chaque sociétaire peut venir avec sa propre expérience et ses propres connaissances pour proposer des pistes de travail. Par exemple, un groupe de travail initié par les sociétaires sur les produits d'hygiène féminine est en lien avec une salariée femme venue ensuite pour chercher des alternatives. La seule limite, c'est le technique : on sait comment fonctionne le supermarché en termes de normes et de cahier des charges (les frais de livraison, les volumes pour intéressement...). Il faut organiser la rotation des livraisons directes de producteurs, avec qui il faut avoir une relation particulière. Il faut qu'elles prennent le moins de temps et le moins de stationnement possible. En 2020, nous aimerions passer de quatre à six salariés et éventuellement recruter des personnes dans le cadre de projets de réinsertion.

L'autogestion ne règle pas les conflits ni les problèmes interpersonnels, bien sûr. Vous avez quelques idées pour anticiper ça ?

« Un groupe de travail initié par les sociétaires sur les produits d'hygiène féminine est en lien avec une salariée femme. »

On a déjà un règlement intérieur précisant que l'on ne tolérera pas de comportements oppressifs, racistes, misogynes, homophobes au sein du supermarché avec des sanctions allant de l'avertissement à l'exclusion avec remise du chèque. On a déjà eu un sociétaire problématique voulant s'accaparer l'ensemble des documents et des tâches pour faire de la rétention d'information et imposer son point de vue et ses manières de faire : il a fallu l'exclure. Pour le vol, il faudra dialoguer avant de réprimer afin d'aider à faire autrement. On peut faire le lien avec des associations utiles pour la personne sur l'habitat, sur l'assistance sociale...

Une dernière question : Les Grains de sel vont-ils mener des projets en leur propre nom, hors du supermarché ?

Pour le moment, non. Mais nous soutenons les divers projets de nos partenaires. En revanche, au moment où l'on sera à l'équilibre budgétaire et a fortiori bénéficiaires, on



ne se l'interdit absolument pas et on pourrait même le faire à travers le financement de lieux alternatifs et d'éducation populaire — à l'image de [Terre de liens](#). On imagine aussi possiblement une aide à d'autres ouvertures de supermarchés coopératifs. Ce qui est d'ores et déjà acté, c'est notre futur statut d'entreprise de formation et d'insertion inscrite dans l'économie sociale et solidaire, dans le domaine coopératif — le dossier a déjà été déposé. Beaucoup ont déjà avancé l'idée du service à la personne : les personnes âgées et isolées peuvent avoir besoin d'aide pour les tâches ménagères ou faire des courses...

Photographies de bannière et de vignette : Gwen Melin
