

Les groupes d'achats pour débutants

Luce MINET

2002

asbl Vivre... S
place Cardinal Mercier, 16
4102 Seraing
Tél. 04/3366017

Les groupes d'achats: pourquoi?

Dans la plus grande spontanéité, sans tambour ni trompette, les groupes d'achats vivent, survivent, meurent et prolifèrent par-ci par-là, partout. Quinze à trente familles (jusqu'à septante pour le groupe de Mouscron, doyen du mouvement) achètent régulièrement à prix de gros des aliments de qualité, bio le plus souvent, chez un producteur local; parfois des produits du commerce équitable.

L'objectif d'une alimentation saine, sociale, non polluante devient le point de réfraction de sensibilités très diverses, comme le manifestent les constellations attirées par le combat d'un José Bové. Beaucoup de groupes d'achats se greffent sur l'associatif de ce genre.

Pour son soutien à l'agriculture locale de qualité et sa capacité à rendre le bio plus accessible aux petits revenus, le phénomène des groupements d'achats vaut bien un coup de proje.

Les avantages

Économies de 10 à 30%

Le rabais s'explique par les quantités achetées mais aussi par le conditionnement en vrac qui décharge le fournisseur des nombreuses opérations pour peser, emballer, facturer les commandes individuelles.

Le groupe s'approvisionne généralement directement chez le producteur, ce qui élimine les intermédiaires et permet certaines économies.

Les économies indirectes ne sont pas négligeables; en cas de pépin, le groupe atténue le choc: une expérience plus ou moins ratée, un produit qui ne répond pas aux attentes, ce n'est pas grave, les dommages se répartissent sur le groupe ou sont épongés par la caisse.

Facilités de livraison

Si vous n'avez pas de point de vente à proximité (ce qui est fréquent), l'achat groupé vous libère de la corvée systématique du trajet, soit par le tour de rôle entre participants, soit par la livraison à un dépôt proche (livraison gratuite pour un achat important, sinon son coût sera partagé).

Contrôle, information et contacts sociaux

Le choix du producteur, les visites sur place, le suivi des fournitures se réalisent plus aisément dans le cadre collectif. Le groupe est porteur d'une dynamique et d'une crédibilité. Il comporte souvent dans ses rangs l'esprit curieux ou le saint Thomas qui oblige à pousser les investigations; le groupe d'achats n'exclut pas la routine mais il est notoirement plus difficile de s'endormir à plusieurs que tout seul. Bref, encouragé ou harcelé par le collectif, lorsque vous abordez une ferme, un magasin ou un organisme au nom du groupement, vous y allez franchement pour poser les questions, même embarrassantes.

Le groupe sert de point de départ à des actions de consommateurs (OGM...), à des ateliers de cuisine, des conférences et formations, des chantiers en ferme, du théâtre-action...

Et puis, il y a les amitiés, le plaisir d'être ensemble autour d'un des besoins élémentaires les plus chargés de sens: la boustifaille.

Et encore:

Entortillées à ces motivations "basiques", on en découvre bien d'autres, qui vont de la satisfaction enfantine à "jouer au magasin" au prosélytisme pour l'agriculture de qualité, en passant par l'offre de service ou l'impression de changer le monde. Réjouissant.

Les inconvénients

" J'achète où je veux, ce que je veux, quand je veux", oubliez cela.

Planifier ses achats à l'avance, sans voir les produits, respecter les dates de commande et de livraison, assumer régulièrement son tour de rôle, peut représenter une contrainte, à la longue. Surtout si le fonctionnement est rigide, lourd ou au contraire chaotique, laxiste.

La faible participation de la majorité des membres aux responsabilités, aux débats et aux travaux, la routine, les conflits personnels, sont autant de causes de découragement. Le schéma classique de l'associatif pousse aussi dans les groupes d'achats. Logique. Et pourtant, ça tourne...

Il ne faut pas exagérer l'importance des groupes d'achats, ils ne représentent jamais qu'un débouché infime pour les producteurs. Par ailleurs, je ne suis pas partisan de gros groupes de 200 familles, fonctionnant grâce à deux ou trois bénévoles, parce qu'ils concurrencent le commerce de détail.
(responsable d'une association de consommateurs)

Mode d'emploi

Les partenaires

Essentiel; ne lancez un groupe d'achats qu'avec des personnes serviables, pas trop dans la lune ni trop maniaques – sympathiques, dans votre genre. Habitant de préférence à proximité ou que vous voyez régulièrement pour certaines occasions. Vos voisins, votre belle-soeur, votre collègue de travail, des membres de votre club de sport ou de votre comité de parents.

Le fonctionnement

Au départ, mettez-vous d'accord sur les produits, les producteurs, la périodicité, le fonctionnement. Une franche discussion avec le producteur éclaircit la question des prix, des droits et devoirs de chaque partie, des attentes réciproques. Des formules "sur mesure" peuvent se négocier sur cette base.

Le fonctionnement minimum d'un groupe consiste à rassembler les commandes, réceptionner les marchandises et les répartir, calculer et encaisser les montants individuels. Commande et facture globales sont envoyées aux fournisseurs. La livraison est assurée soit par ceux-ci, soit par le groupe.

Si l'on achète en vrac, il faut peser et emballer.

Une comptabilité sommaire, mais claire, n'est pas un luxe.

En réalité, un groupe d'achats est un phénomène transitoire, éphémère. Ou il dépérit, ou il se développe au point de passer la main à une structure commerciale classique. (producteur)

La participation de tous aux travaux collectifs va de soi; soyez sans équivoque sur ce point, dès le début, sinon les bonnes volontés se décourageront en chemin et vous vous encombrierez de poids morts. N'oubliez pas pour autant le triomphe de l'abolition de la division des tâches; la comptabilité ne sera pas à la portée de chacun, et surtout, seule une poignée de gens, voire une personne, seront porteurs, moteurs, chevilles ouvrières...

Je suis mangée par le réel, je pense au jour le jour; la consommation me paraît un cadre trop limité, au bout de 25 années, j'ai envie d'intervenir dans d'autres domaines. (responsable d'un ga)
Nous avons créé le groupe d'achats comme tremplin à des actions citoyennes plus larges (lien ville-campagne, soutien à une alternative agricole et sociale) et nous sommes pompés par l'activité pratique du groupe. Notre objectif n'a jamais été de tenir une épicerie! Il faut inverser la tendance.
(responsable d'un ga)

L'ampleur des activités (nombre de participants, gamme des produits, périodicité des achats) devrait être soumise aux objectifs fondamentaux du groupe, et non à l'euphorie du "possible" dans le court terme. De temps à autres, prendre le temps de mettre en balance, d'une part, les contraintes ou les corvées engendrées par les activités, et d'autre part, les avantages de toutes natures pour les porteurs du projet et pour les participants, ainsi que l'incidence sur les producteurs.

La taille

On peut démarrer petit, à 5 ou 6 familles, à la bonne franquette. Si la mayonnaise prend, vous sentirez sans doute le besoin d'étendre à d'autres personnes pour avoir un certain poids économique et un éventail de capacités humaines plus large. Si votre association préférée compte un nombre élevé de membres préoccupés par la qualité alimentaire ou l'environnement, un groupe d'achats a des chances de s'implanter dans ce terreau fertile. On se connaît, on se voit souvent, on a la fibre associative... autant d'atouts. Mais attention, sans les soins attentifs de quelques jardinier(e)s, la plante ne pousse pas toute seule!

Groupe d'achats-boom

À Braine, en moins de deux ans, le groupe d'achats viande impulsé par la locale des Amis de la Terre a splitté et bourgeonné en deux groupes viande (une fois par mois), un groupe pain (deux fois par mois) et un groupe légumes (une fois par semaine). Chaque groupe a son responsable, son dépôt, son jour de commande et son jour de livraison. Pas simple!

"Dimitri planche sur un calendrier reprenant toutes les dates à retenir. Il paraît qu'avec Excel, on devrait pouvoir y arriver. Excel, c'est bio, çà?"

Et il reste encore de l'appétit pour prospecter de nouveaux produits!

"Micheline nous propose des produits laitiers à Neufville, Jean du mouton à Ath, nous attendons les propositions concrètes du berger de R. et Joseph de Montignies-lez-Lens nous propose la totale, en passant du savon qui pue mais ne dessèche pas la peau, par les poules écossaises issues d'une vieille race en voie de sauvegarde, par l'huile d'olive en provenance directe d'un producteur d'Andalousie qui a un super projet de développement de la région; pour arriver aux pommes reinettes étoilées de hautes tiges, bio depuis plusieurs générations."(Anne)

Le matériel

Un endroit où déposer les marchandises, des balances ménagères fiables, des récipients de rangement pour les marchandises (bacs, mannes, caisses, frigo-box...), des sachets d'emballage (récupérés, si possible), des fiches de commande. L'ordinateur est utile mais pas indispensable, différentes écoles s'affrontent à ce sujet.

La cagnotte

Pour les frais de timbres, téléphone, photocopies, transports; il y a toujours une perte au pesage pour le vrac, due à l'imprécision des balances, à de petites erreurs de pesage, etc. Les comptes ne tombent pas toujours justes au franc près, un local doit parfois être loué.

Un pourcentage (3 à 5% suffisent) prélevé sur chaque facture peut alimenter la caisse ou une redevance forfaitaire.

Le mieux, c'est le pis

J'ai participé à la "Voie Lactée", une formule de groupe d'achats originale où les consommateurs étaient co-propriétaires de vaches, payaient leur entretien mensuellement au fermier et recevaient en échange chaque semaine divers produits laitiers. Le jour où je suis rentrée à la maison en déclarant que ça y était, j'avais acheté une "part" de vache (c'était un dixième), mon gamin s'est écrié: "Et qu'est-ce que tu as reçu? J'espère que c'est le pis, sinon, on n'aura rien du tout!"

Vigilance collective face aux pièges à gogos

Lors d'une des rencontres pour fonder le groupe d'achats de Seraing, une femme a parlé des bons oeufs de "poules qui courent" qu'elle se procurait à la ferme du coin. Et les autres de s'écrier en chœur: "Moi aussi! Moi aussi!" Un calcul rapide du nombre de clients et du nombre de poules visibles dans la cour aboutit à la conclusion, soit d'une ponte miraculeuse (la poule à 6 coups, comme le fusil du même nom; et si vous connaissez l'homonymie de "coups" en wallon, ne vous gênez pas pour traduire aux autres), soit d'un piège à gogos.

À plusieurs occasions, des critiques convergentes ont permis de se faire une opinion sur un produit ou un fournisseur suspects.

À Mouscron, les cents familles du groupement d'achats ont contrôlé pendant quelques semaines le poids réel des pains de ménage dans les boulangeries de la ville. Il n'a pas fallu longtemps pour que le poids légal soit appliqué partout.

Au nom de la loi...

L'achat groupé est un acte **privé**. L'essentiel est de lui garantir ce caractère privé, c'est à dire avec des participants membres du groupe et non des clients inconnus racolés sur la voie publique (vous voyez çà d'ici!).

Un groupe d'achats n'est pas soumis à la TVA, ni au registre de commerce ni à aucune législation commerciale; pas davantage aux prescriptions d'hygiène, exactement comme la ménagère n'a de compte à rendre à personne sur la manière dont elle traite ou maltraite les denrées qu'elle a achetées au magasin. Pensez aux innombrables comités sportifs, culturels, scolaires, qui achètent des masses de victuailles pour le souper ou le barbecue annuel, sans le moindre contrôle (ce qui est parfois néfaste, vu les cas d'intoxication!) Par contre, si c'est le fournisseur qui apporte de la viande au groupe, lui sera soumis aux réglementations d'hygiène, en tant que commerçant.

L'achat groupé revendique son caractère d'**achat**; nous nous groupons pour **acheter**, non pour revendre. Nous nous partageons nos achats, sans bénéfice, il n'y a donc pas opérations commerciales et le petit pourcentage prélevé pour la caisse couvre les frais de fonctionnement.

Les participants peuvent être aussi nombreux qu'ils veulent. En Flandre, le réseau des Voedselteam (équipes alimentaires) rassemble plus de mille familles et reçoit parfois l'appui des autorités locales.

La constitution d'une ASBL n'est pas nécessaire, l'association de fait avec liste des membres tenue à jour suffit. En ce cas, une plainte éventuelle concerne chaque membre personnellement au lieu de concerner l'ASBL, l'association elle-même, en tant que personne juridique. Une comptabilité décente et pas d'achats "au noir" mettent en position de force lors de tracasseries légales.

Défendre ses droits

Légal ne signifie pas sans embûches, en ce domaine comme ailleurs. En témoigne l'expérience du groupe d'achats de viande saine à Seraing:

Nos débuts, en 1989, ont été assez mouvementés. Sur dénonciation de la Fédération des Bouchers de Liège, trois inspecteurs des Affaires économiques et deux de l'Inspection vétérinaire ont fait irruption dans le local où nous pesions nos colis. La mine patibulaire, ils ont dressé un tas de procès-verbaux, tous plus vaseux les uns que les autres. Nous avons consulté des avocats de boutique de droit, potassé les articles de loi, obtenu les conseils et le soutien du service juridique de Test Achats, alerté la presse et différents groupes de consommateurs du pays... et dressé un dossier en béton. Les P.V. n'ont jamais abouti à un procès. (Luce Minet)

La parole aux producteurs

"Avec le groupe d'achats, j'ai une commande régulière assurée, même si son volume fluctue; c'est une commande globale, donc un gain de temps par rapport aux clients qu'il faut servir un par un. Je fais 10% de remise au groupe, c'est plus intéressant pour moi que les 30% traditionnels aux grossistes. Quand c'est un groupe dynamique, avec des activités variées, le contact est enrichissant; par exemple, je vais à des spectacles, des soupers, des débats, des fêtes de quartier organisés par Barricade à Liège. Les groupes d'achats peuvent impulser un autre modèle social et économique.

Le gros problème est la difficulté à durer, le gros investissement personnel exigé des responsables, qui risquent de se lasser. Lassitude aussi plus pratique, les gens veulent toujours du nouveau, et je dois veiller à étendre la panoplie de mes produits." (Louis L., fermier en biodynamie , région liégeoise)

"Outre les avantages techniques, je vois celui de disposer d'un interlocuteur organisé, plus conscient, plus sensible aux enjeux de société. J'espère que les groupes d'achats iront vers un circuit de distribution alternatif, des coopératives où les gens auront le pouvoir.

Le bénévolat a des limites, malheureusement, et les groupes risquent de ne pas durer si le partage du travail n'est pas satisfaisant.

Quelques groupes de Bruxelles en ont eu ras le bol et ont insisté pour que nous venions au marché de Woluwé-Saint-Pierre; ils ont recentré leurs activités sur l'information.

À Charleroi, nous avons cessé de fournir deux groupes, parce que le système nous était trop défavorable: nous livrions gratuitement et tout par commandes individuelles, c'était un travail fou à la boucherie. Un des groupes a accepté de passer des commandes globales et il repart en petit sur cette base." (Jean F., responsable d'une coopérative fermière du Hainaut.)

"J'épargne le déplacement vers un marché et les frais de transport ou ceux bien plus élevés d'un magasin; je récolte en fonction de la commande, il ne me reste pas une ou deux caisses de salades invendues et bonnes à jeter. Un inconvénient est l'absence d'engagement hebdomadaire, comme en Flandre et en Allemagne, où les consommateurs prennent un abonnement. Je vais vers une formule de panier de légumes, avec une possibilité de choix relative sur le contenu. Les contacts avec le groupe d'achats sont plus exigeants mais aussi plus originaux qu'avec le grossiste.

Les "humeurs" des groupes d'achats sont un phénomène très spécial: les consommateurs s'influencent entre eux pour lancer des modes, des rumeurs. C'est cocasse d'entendre un des groupes porter aux nues mes bettes, parce que l'un d'eux a donné cet avis enthousiaste; et les mêmes bettes seront boudées, critiquées, par un autre groupe, suite à une mode opposée, lancée par une autre personne!" (Michel G., maraîcher, Hainaut)

"Une commande du groupe d'achats de Liège équivaut au chiffre d'affaires d'une matinée au marché, sans la perte de temps. Mais peu à peu, le volume de la commande diminue, les consommateurs se lassent de nos produits, ils veulent du neuf." (Françoise H., fromagère bio en Gaume)

Certains groupes ont aidé des fermiers débutants, notamment Coprosain quand il en était seulement à produire des poulets fin des années 70. Le groupe de Mouscron a même permis à un ouvrier licencié de recréer son emploi dans la région, en lui écoulant sa production de poulets sans hormones.

Concurrence avec les détaillants...

L'achat chez le producteur ou le grossiste court-circuiterait le détaillant du coin.

"Le groupe d'achats profite du travail de quelques bénévoles pour vendre moins cher que le détaillant qui, lui, doit gagner sa vie. La concurrence entre eux repose sur des bases faussées". (un détaillant)

À cet avis carré s'oppose un autre, aussi peu nuancé:

" Les petits revenus ne peuvent pas se fournir chez le détaillant, c'est beaucoup trop cher. Le bio ne doit pas être réservé aux gens aisés. Dans le groupement, nous nous limitons aux produits de base, simples, bruts, tandis que le magasin a une autre philosophie du bio, avec les compléments alimentaires, les régimes bio pour bronzer et pour maigrir, bref, les gadgets. Leurs produits frais ne le sont pas toujours et la viande emballée sous vide coûte les yeux de la tête." (une responsable d'un groupe d'achats)

... ou synergie?

Deux détaillants récemment installés dans la région ont fait pression sur notre groupe d'achats pour qu'il aligne ses prix à la hausse, en invoquant la concurrence déloyale. Ils oublient que c'est notre travail d'éducation permanente, pendant des années, qui leur a permis d'avoir une clientèle. (groupe d'achats de la région liégeoise)

Pour ne pas nuire au petit magasin bio d'ici, nous avons préféré installer le groupe d'achat plus loin, là où n'existait aucun point de vente. (groupe d'achats du Hainaut)

Une des motivations du groupe d'achats est de mettre la nourriture de qualité à la portée des petits revenus - qui, de toutes façons, ne sont pas des clients réguliers pour le détaillant.

D'autre part, l'achat chez le producteur peut répondre au souci délibéré de lui offrir un débouché plus intéressant que les intermédiaires; il s'agit alors d'une forme de soutien à la petite agriculture de qualité, en amont du commerce de détail.

Ceci dit, il reste une large marge d'intérêts communs. Les participants au groupe fréquentent aussi le commerce de détail, d'autant plus que le groupe ne propose qu'une gamme limitée. Ils font connaître les produits dans leur entourage à des personnes qui ne sont pas attirées par l'achat collectif et qui se dirigent vers les magasins. L'information sur l'alimentation saine, prise en charge par beaucoup de groupes, amplifie la demande et permet souvent l'implantation d'un point de vente, marché ou magasin.

Dans l'ensemble, il faut plutôt parler de synergie que de concurrence. Si cela s'avère nécessaire, la franche concertation ne manquera pas de déboucher sur une solution originale. Des prix de gros peuvent se négocier auprès d'un détaillant, qui abrite parfois un dépôt de groupe.

À terme, si la dynamique des groupes d'achats conduit à créer des coopératives, il s'agira alors d'une concurrence réelle, qu'il faudra aborder avec imagination et sens collectif. Car en face, n'oublions pas les appétits exponentiels de la grande distribution qui se taille la part du lion.

L'accès aux milieux populaires

Les groupes d'achats facilitent l'accès de l'alimentation saine aux milieux populaires, plus lents à s'investir sur le front de la qualité de vie, mais riches d'une tradition d'entraide et d'invention collective qui a permis autrefois la floraison du mouvement coopératif sur une large échelle. Quelques graines de ce passé, portées par le vent de l'histoire, ne pourraient-elles féconder le champ d'action d'aujourd'hui ?

Les "groupes économiques", ancêtres des groupes d'achats?

En réaction aux magasins patronaux (le salaire en nature était à peine aboli), le mouvement ouvrier naissant créa les magasins coopératifs, qui offraient des produits de bonne qualité à meilleur prix. Après une période de tâtonnements, ils se mirent à pousser comme des champignons.

Avant les coopératives et ensuite, parallèlement à elles, existaient les "groupes économiques", plus rudimentaires et plus proches des groupes d'achats actuels: peu d'infrastructure, bénévolat, rabais important, achats sur commande.

Témoignages de vieux Sérésiens

"Les "groupes économiques" ont été surtout actifs entre 1880 et 1920; quelques familles ouvrières achetaient en commun, une pièce de devant était prêtée pour la répartition des marchandises; presque tous les responsables de ces groupes étaient politiquement anarchisants." (Hubert R.)

"Je suis né en 1920, dans une famille de mineurs; je portais le caban noir des enfants pauvres. Un groupe d'achats s'était constitué rue Dunant; mon père était dans le comité. Le magasin ouvrait seulement certains jours; les gens commandaient à l'avance et payaient par semaine, avec un acompte. On n'y trouvait pas beaucoup de viande et c'était même moins cher que la coopérative. C'était surtout fréquenté par les pauvres." (Henri D.)

"Ma mère et mon père ont travaillé au charbonnage. Nous étions un peu serrés mais on ne s'est jamais plaint. Il n'y avait qu'un plat sur la table. On achetait au "groupe", dans une maison privée, rue César De Paepe. On s'y rendait toutes les semaines. On attendait son tour sur un banc. Il fallait être membre et on recevait un carnet, genre Coop. Pour la viande, on recevait des bons et on prenait sa viande dans une boucherie liée au "groupe"." (Mariette)

"Julien Lahaut¹ s'occupait d'un groupe, au Pairay, dans des caves bien aménagées. J'y allais pour peser les denrées, tout arrivait en vrac. Mais la règle voulait qu'on ne pèse pas le colis de sa propre famille. Julien était magnifique, quand le père d'une famille nombreuse était malade, il leur donnait les denrées indispensables, sans s'occuper de la couleur politique." (E.F.)

Rien de neuf sous le soleil?

Coopératives et groupes économiques sont partis de rien, portés par quelques bonnes volontés, pour s'intégrer profondément à la vie quotidienne de larges couches populaires. Ils sont retournés à rien, soixante ans plus tard, supplantés par le modèle des grandes surfaces. Les coop. ont disparu ou se sont muées en grandes surfaces, les groupes se sont dissous; la société de consommation a tout recouvert de son raz de marée triomphant.

Cela donne à réfléchir aux activistes d'aujourd'hui...

¹ Julien Lahaut: leader communiste sérésien très populaire, assassiné en 1950 pour ses convictions républicaines.

Le "filon" non certifié

Les groupes d'achats, soucieux de la qualité des produits, ne sont pas nécessairement attachés à la certification.

"La viande et les légumes sont bio, mais sans label. Du moment que nous connaissons le producteur, s'il ne peut pas payer la certification, on se fiche du label. Notre confiance dans Ecocert est relative, les fraudes existent, même à grande échelle."

"Notre grossiste a déniché une très bonne huile d'olives bio, directement chez le producteur. Elle n'est pas certifiée mais nous ne sommes pas prêts à payer 150 F. de plus au litre pour avoir le cachet officiel."

Côté producteurs, même réaction. Certains abandonnent carrément le label, une fois leur clientèle fidélisée et mise en confiance.

Il est vrai qu'un produit bio non certifié peut être de bien meilleure qualité qu'un produit bio certifié; les fraudes dans les céréales importées en France le prouvent.

Il est vrai que les contacts réguliers du groupe avec le producteur représentent une forme de contrôle appréciable et que le risque de falsification est assez réduit.

N'empêche que ces considérations restent dans les limites des intérêts particuliers du groupe et du producteur, à court terme. Si l'on prend en compte la nécessité de développer la tendance en faveur des produits de qualité au sein de la petite paysannerie et de la population, le label est un outil indispensable.

Le label sert de référence, d'étalon unificateur, de signe de ralliement, dans un domaine où foisonnent les qualifications trompeuses. La bonne viande de Paul, les bons légumes de Pierre ou de Jacques, connus chacun dans un rayon de 20 km, ne pourront jamais entraîner un large mouvement d'opinion. Les pionniers du bio, qui ont oeuvré pendant des années à faire connaître leur démarche commune, ont permis l'émergence d'un intérêt croissant pour le bio. C'est grâce à cet intérêt que les groupes et les producteurs ont pu et peuvent exercer leurs activités. Rejeter les contraintes de la certification tout en profitant de ses avantages est une attitude ambiguë.

L'émergence du bio industriel ne justifie pas le repli particulariste sur le "filon" local non certifié, au contraire. C'est l'heure de se regrouper pour affirmer et développer les valeurs fondamentales du bio – au besoin, sous un emblème nouveau, qui sait? D'autant plus que les menaces d'étranglement de la petite agriculture se précisent².

² L'activité récente autour des "producteurs fermiers" va dans ce sens (avril 2005).

Anecdotes

Fièvre acheteuse et fièvre solidaire

"Depuis que je fréquente le groupe d'achats, je dépense moins pour l'alimentation. Comme je vais moins souvent en grande surface, les gosses et moi sommes moins tentés par les gadgets"

"Depuis que je fréquente le groupe d'achats, j'achète des trucs en trop, par solidarité avec le fermier. J'entasse dans le frigo, je n'en mange pas la moitié et la semaine suivante, je rajoute une couche par-dessus. Les copains disent que je fais mon compost dans le frigo."

Les boyaux

Le boucher chargé de découper notre porc bio est disposé à nous faire de la saucisse, à raison de 40F. en supplément par kilo. Janine a décidé de la faire elle-même, avec sa machine et des boyaux qu'elle achètera.

Je dis: "Beürk! Du bon haché bio dans des boyaux de cochons industriels!". Elle réplique: "Tu es sûre que le boucher va utiliser les boyaux de notre cochon pour la saucisse?"

Bonne question, tiens. Il s'avère que non, c'est bien trop de chipotage, le boucher utilise les boyaux "d'ici" – ici, c'est une boucherie label fermier. Du haché bio dans des boyaux label fermier, c'est honorable.

Janine ne désarme pas: "Es-tu sûre que ce sont bien des boyaux de porc fermier?"

Il s'avère que non; "Dans le temps, oui, on les nettoyait nous-mêmes ici, mais maintenant, on les achète tout préparés à une boyauderie industrielle".

Tant pis, alors, on se passera de saucisses, ce sera tout en haché.

Eh bien, on s'est privé pour rien, j'ai appris depuis que les boyaux bio, il n'y en a pas sur le marché!

Quand je vous disais que le groupe d'achats stimule l'esprit critique et l'investigation!

Le gigot de Claire

Claire me jure qu'elle n'a pas trouvé de gigot dans son colis de boucherie. Claire est une fille 100% honnête, mais la facture de la boucherie mentionne un poids précis pour ce gigot, il a bien dû exister quelque part. Je téléphone à la boucherie; impossible de vérifier le parcours du gigot, il y a trop de débit, me dit la gérante, qui propose de passer au bleu. Il est vrai que lorsqu'elle oublie de facturer quelque chose, nous rectifions l'erreur, sans profiter de l'aubaine, mais je suis confuse quand même.

Deux mois plus tard, Claire me confie qu'elle ne commandera plus de veau, "Le rôti de la fois passée avait un drôle de goût, ma belle-mère disait même que c'était du mouton..."

"Bravo pour la belle-doche et zut pour toi! Quand je pense au tintouin qu'on a eu avec ton gigot fantôme!"

Le rôti de Jules

Où est passé le rôti de Jules? Tombé derrière les étagères, comme le haché de Françoise qu'on a découvert l'autre fois coincé contre le mur, en rangeant le matériel? Non. Jules a le numéro 6, l'étiquette a pu se retourner et se transformer en 9; comme les carbonnades de Maryse, vous vous souvenez? Encore non. Le rôti de Jules repose sur l'étagère de Myriam, sous l'étiquette frauduleuse du n°18. Bévée impossible, inexplicable, ridicule, clame l'équipe des peseurs indignés.

Inexplicable? Au milieu de la nuit, je saute du lit, visitée par une intuition géniale. Je farfouille dans les fiches de pesage, et voilà: le rôti pesait 1,8 kg, le peseur distrait a noté le poids (1,8 et 18, ça se confond!) et non le n° sur l'étiquette. Seigneur, ça vaut le coup de réveiller mon homme: "Dis, tu sais le rôti de Jules..."

On dirait que ça ne l'intéresse pas.

Le lendemain, Jules confirme mon hypothèse. Une satisfaction imbécile m'inonde. Ah ! les enquêtes sur les disparitions mystérieuses procurent bien des soucis et bien des joies.

N'allez pas en conclure qu'elles sont toutes élucidées, tôt ou tard. Non. Le jambon de Malou n'a **jamais été retrouvé!**

Portraits

"En participant au groupe d'achats, je cherche surtout à me créer un cercle de relations, à m'intégrer dans le quartier, où j'habite seulement depuis un an et demi. Je connaissais le bio avant. Ce serait plus simple pour moi d'aller à la supérette bio et parfois j'hésite; passer commande quinze jours d'avance, sans voir les produits, limite mes achats." (architecte, divorcée, 40 ans, Gac (groupe d'achats communs) de Liège)

"Je suis attirée par la convivialité du groupe, par le fait de connaître et choisir les producteurs, de leur offrir un débouché supplémentaire, de faire mes courses "autrement". C'est une activité personnelle dont j'ai la responsabilité, en dehors du cadre banal du ménage. Je travaille et j'ai un bébé, je participe au tour de rôle malgré tout. Ce n'est pas vraiment une corvée, c'est une obligation collective; comme pour la pratique du sport, si je devais le faire seule, j'abandonnerais." (kiné, 29 ans, Gac de Liège)

Annette a 45 ans, 4 enfants, un mari ouvrier qualifié impliqué dans le syndicalisme et le comité de quartier. Depuis la création du groupe d'achats de viande saine en 87, elle achète imperturbablement ses 3 kilos de filet américain tous les trois mois et se fournit pour l'essentiel au Colruyt. Elle oublie systématiquement de téléphoner sa commande et de payer sa facture à temps mais son mari ne refuse jamais de donner un coup de main pour transporter le matériel, le réparer etc. Pas vraiment le profil type!

Pourquoi diable maintient-elle sa petite commande, envers et contre tout?

"Pour me rappeler que quelque chose de mieux existe, sans doute. Et puis, j'ai essayé avec d'autres viandes, et la sauce bolognaise n'a pas bon goût comme avec la viande d'Agrisain. Je crois vos informations sur la qualité, l'absence d'antibiotiques et tout ça mais je ne fais pas l'effort d'acheter plus au groupe parce que ça me barbe de faire les paquets pour le surgélo, qui est de toute façon trop petit, et comme on n'est pas de gros mangeurs de viande... Je préfère imaginer que la viande du Colruyt est plus sérieuse qu'ailleurs, je rêve probablement." (groupe d'achats de Seraing.)

"J'ai été actif à Oxfam et pour moi, la nourriture fait partie de la lutte pour une autre mondialisation; j'avais entendu parler du Gac depuis un an et l'idée me plaisait. C'est grâce à un contact personnel que nous avons fait le pas, nous participons depuis deux semaines et l'ambiance nous plaît." (25 ans, Gac de Liège.)

Cécile est le pilier du groupe d'achats de son quartier. Elle a découvert l'existence des Amis de la Terre par un contact personnel dans le cadre d'activités communales participatives. "Je suis concernée par la situation des réfugiés, par les problèmes d'environnement de mon quartier mais je ne connaissais rien au bio, comme beaucoup de gens du groupe d'achats ici (certains utilisent encore des pesticides, ne savent pas qu'il existe des alternatives pour toutes sortes de choses.) Le groupe me plaît parce que c'est concret, constructif et vivant. L'expérience syndicale m'est utile pour unir les gens, les dynamiser et je sais que je peux compter sur les "penseurs" des Amis de la Terre pour les questions de philosophie." (employée, divorcée, 40 ans, groupe d'achats des Amis de la Terre, Hainaut.)

Sauver la petite agriculture de qualité

La demande accrue pour l'alimentation saine, dans la foulée des derniers scandales, a surtout profité au bio-business international. Grande distribution et grande production ont investi ce créneau à la mode, où ils ont introduit leur philosophie et leurs pratiques du profit maximum..

Dans ce contexte, l'intérêt des groupes d'achats est de défendre l'agriculture de qualité, à taille humaine. Si demain celle-ci disparaît, bonne chance pour établir l'entente et la transparence avec les grandes surfaces et leurs produits anonymes.

L'offensive des grandes surfaces

Elles y vont carrément pour forcer le bio à entrer dans leur moule; comme pour les produits conventionnels, elles construisent leurs propres filières d'approvisionnement, de production et de transformation, travaillant exclusivement pour elles, selon leurs normes, pour un bio à leur marque – le "bio Delhaize", le "bio GB", le "bio Colruyt"...

Le cas de la viande bio chez Delhaize, pionnier en ce domaine, est exemplaire.

Au départ, le groupement de producteurs de viande bovine livrait en exclusivité et à ses conditions. Le rêve. Six mois plus tard, patatras, des fermiers découvrent une tentative de fraude de la part du grossiste en viande de Delhaize (il avait acheté des bêtes non certifiées pour pallier une rupture de livraison du groupement!), Delhaize rompt le contrat d'exclusivité et durcit les conditions financières. Maintenant qu'il est leur seul débouché, il tient les producteurs à sa merci. "Ils exigent des *culards*, comme dans le conventionnel!" s'indigne un fermier. "Quand nos bêtes ne sont pas assez viandeuses, ils nous les laissent sur le dos et nous sommes obligés de les écouler à bas prix dans le conventionnel!"

Un maraîcher qui a fourni une grande surface en carottes pendant cinq ans, devait se plier à une kyrielle de contraintes sans aucun rapport avec la qualité (calibrage, uniformité...). "C'était tout juste s'ils ne me disaient pas le jour où je devais semer."

L'irruption de la grande distribution dans le bio a aussi pour conséquence le développement en amont de la grande production bio internationale, qui concurrence alors directement la petite production locale. Les petits, c'est bon pour le démarrage, une fois que ça marche, on passe à la grande échelle.

L'offensive hygiéniste des normes HACCP

Hygiène, quelles aberrations sont commises en ton nom!

Les normes européennes s'inspirent des conceptions américaines qui confondent hygiène et stérilité bactérienne.

La production artisanale, la vente sur les marchés, la vente en ferme aux particuliers sont soumises aux mêmes exigences que la production et la distribution industrielles.

Exemple réel: dans la région liégeoise, un petit producteur bio élève quelques centaines de poulets dans un pré, en pleine campagne, à trois km de chez lui. Le poulailler, très rustique, est fait de ballots de paille surmontés d'un toit en planches. Les normes HACCP l'obligent à construire dans le pré un bâtiment en dur avec vestiaire et douche, une aire d'embarquement bétonnée (il emmène chaque semaine cinquante poulets dans sa camionnette!), une fosse à cadavres hermétique, d'une capacité telle qu'elle ne serait pas remplie dans dix ans.

Le matériel en bois (baratte, formes, étagères...) sera sévèrement réglementé. Le local de la fromagerie ou de la laiterie devra être carrelé de haut en bas, avec des angles arrondis, des entrées distinctes du corps de ferme; la "désinfection" du lieu et du matériel doit recourir à des produits chimiques très agressifs, le "pédiluve" est obligatoire. La bétailière pour transporter les animaux à l'abattoir devra appartenir en propre au fermier et ne pourra servir qu'à une sorte d'animal.

Cet arsenal de normes signifie des investissements que bien peu de petits producteurs pourront consentir. À brève échéance, c'est l'arrêt des activités.

Les normes HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point system.)

Elles ont été adoptées par la FDA (l'agence de régulation et de sécurité alimentaire) et vont s'appliquer aux denrées en vente aux États-Unis, indigènes ou importées. Les États-Unis soutiennent que, pour éviter une discrimination contraire aux règles de l'Organisation Mondiale du Commerce, ces normes doivent être appliquées partout dans le monde... Alors, les carottes et les poireaux de votre maraîcher local seront aptes à aller sur la lune. En effet, "cette technique de contrôle sanitaire avait été élaboré par Pillsbury, une firme privée américaine, à la demande de la NASA, l'agence américaine de l'espace, dont l'objectif était l'élimination de tout risque bactériologique. Or, Pillsbury est en fait un des géants mondiaux de l'agroalimentaire, propriétaire de chaînes de fast-food. " (L'Écologiste, n°2, décembre 2000)

L'offensive du Ministre Happart

Celui-ci ne fait pas mystère de sa préférence pour la grande distribution et la grande production. Sa première victime a été le circuit du label fermier wallon (porc, poulet, boeuf), dont il a abrogé le décret régional en mai 2001. Environ 500 personnes étaient occupées dans ce circuit, en majorité des petits producteurs et des détaillants. La prime de cinq ans, en bio, est passée à la trappe avec son aval, peu après. On attend avec consternation la mise en place du plan Happart pour la qualité alimentaire, assorti de sa nouvelle "marque wallonne", préfigurée par le slogan "tout ce qui est wallon est bon"(sic!). Et dès que le bio sera régionalisé, à quels coups tordus sera-t-il confronté?

Comment riposter?

Les partisans de la petite agriculture de qualité, côté producteurs et côté consommateurs, sont amenés à se regrouper pour créer un pôle alternatif à la *malbouffe* et au bio-business.

Pour l'instant, ils ne sont même pas organisés chacun de leur côté. L'expérience de la Confédération paysanne en France (José Bové) inspire les premiers pas du MAP belge (Mouvement d'Action paysanne). Quant au mouvement de consommateurs, il n'existe pas encore. Les "poids lourds" (Test-Achat, d'une part, Ligue des Familles, Vie Féminine, Femmes Prévoyantes Socialistes, d'autre part...) s'engagent très lentement ou pas du tout sur le terrain de la consommation et de la production alternatives. En marge, pétille une constellation d'associations, groupes d'achats et autres, dont Nature et Progrès est la plus marquante.

Quelques initiatives intéressantes: la campagne de Nature et Progrès "Mes aliments ont un visage" et sa charte aux critères plus élevés et plus complets que les cahiers des charges officiels. Les rencontres d'Assesse où producteurs bio, producteurs label fermier et associations de consommateurs ont pour la première fois échangé leur point de vue et réagi collectivement contre la disparition du label fermier. Une pétition en faveur des marchés locaux menacés par les normes HACCP n'a pas réussi sa percée mais en France, la campagne "sauvons nos marchés" a connu plus de bonheur.

Le boycottage des grandes surfaces n'est pas opportun pour le moment. Des petits fermiers en ont encore besoin et des consommateurs aussi, notamment ceux qui commencent à se tourner vers la nourriture de qualité.

Revendiquer des normes spécifiques pour la production à petite échelle serait un objectif unificateur entre consommateurs et petits producteurs, bio ou non. Les groupes d'achats ont une place à occuper dans ce mouvement, sans perdre de vue l'importance de mener leur barquette le mieux possible, au quotidien, pour maintenir des débouchés stables aux producteurs locaux.

Circuit court et grande distribution: quand je compare, je vois la différence

* **Les prix**, cheval de bataille de la grande distribution: ils sont souvent plus élevés, pour les produits frais, que chez le petit producteur ou sur certains marchés. Quant aux rabais accordés aux achats groupés, jamais entendu parler...

* **La pollution**: La grande distribution achète aux quatre coins de la planète les produits ou les matières premières les moins chers sur le marché. Des biscuits bio sont usinés en France, avec du blé de Pologne moulu en Italie, des matières grasses de Hollande, des fruits secs d'Israël. Comme elle vend le bio dans le même lieu que le conventionnel, elle distingue le bio à grand renfort d'emballage. Transports et emballage, bonjour les dégâts!

* **La qualité** du bio en grande surface est moins fiable. Le contrôle des organismes certificateurs constitue une garantie lorsqu'il intervient auprès de petits producteurs et détaillants, dont la grosse majorité a choisi le label par idéal, par amour du métier. Le contrôle est alors un garde-fou utile contre les "entorses" bénignes, passagères – et les rares cas de malhonnêteté. Par contre, il ne fait pas le poids face au milieu des affaires qui brasse des sommes considérables, spéculé sur les marchés mondiaux et se trouve en rapport, de près ou de loin, avec les spécialistes de la fraude. La fraude aux céréales bio en France n'était pas peu de chose; chez Delhaize, le fameux grossiste a livré la viande de boeuf bio de sa propre exploitation pendant quelques temps avant d'être sanctionné par Ecocert et privé de certification.

D'autre part, la pression sur les prix que la grande distribution exerce auprès des producteurs amène ceux-ci soit à la faillite, soit à rogner la qualité en appliquant les normes au strict minimum. À terme, c'est le niveau des cahiers des charges qui sera tiré vers le bas, sous l'influence prépondérante du bio-business européen lors des réajustements périodiques de ces cahiers.

* **La transparence** en grande surface tend vers zéro. Des produits bio anonymes, environnés d'une profusion d'autres "labels" bidon, un personnel incapable de fournir l'information, une tendance avérée à manipuler le consommateur (rappelez-vous le boeuf "bio" de GB, il y a quelques années, dont la justice exigea le retrait). L'ouverture aux groupes de consommateurs n'est pas idéale, Delhaize a refusé que Vivre...S visite l'atelier de découpe des viandes bio, GB et Colruyt n'ont jamais voulu communiquer leurs cahiers des charges.

* **L'éthique**: l'exploitation des petits producteurs entraîne leur élimination et la destruction du tissu rural chez nous, tout en accentuant la domination du Nord sur le Sud; elle est le pendant de l'exploitation du personnel dans les usines et les magasins dirigés par les grandes chaînes. Certes, les horaires et la pénibilité du travail laissent aussi à désirer dans les petites exploitations produisant de la qualité; du moins, le travail lui-même y est source de satisfaction, d'initiatives, de coopération.

5 bonnes raisons de préférer le circuit court, directement chez le producteur. Les groupes d'achats l'ont compris!

PROCES EN APPEL DE L'ASBL VIVRE... S

Le pot de terre a gagné !

Rappel

Vivre... S a édité un "Guide de la viande de qualité en Wallonie et à Bruxelles". L'organisme de contrôle Procerviq, mécontent d'y lire les critiques de certains fermiers à son égard, a déposé plainte au Tribunal du Commerce, fin 1999. Le Tribunal a condamné Vivre... S, qui est allée en appel.

Le 16 novembre 2001, au Palais de Justice de Liège, rien que du beau monde pour soutenir le combat contre la *malbouffe* et la liberté d'expression: les envoyés du groupe d'achats de Barricade, de Vivre... S et de Li Cramignon de Herve, du MAP, de Nature et Progrès, des Équipes populaires, d'Alternative libertaire, d'ATTAC, des Amis de la Nature, des Amis de la Paix, des Amis de la Terre, des Amis tout court. Plus de trente au total. C'est dire si nous avions le vent dans le dos pendant nos plaidoiries – dont voici les deux conclusions:

Luce: *Alors franchement, on ne nous fera pas avaler, même à coup de procès, que le rôle d'une association de consommateurs se confond avec celui d'une agence de publicité délivrant des informations lénifiantes comme quoi "tout va pour le mieux dans le meilleur des mondes de la viande possible". Tiens, j'ai déjà entendu ce message quelque part ?!*

Michel: *Les choix nous semblent clairs. Ou la Cour confirme le jugement précédent et contribue à restreindre la liberté d'expression pour favoriser des intérêts particuliers. Ou la Cour décide de considérer la plainte de Procerviq irrecevable, protège ainsi la liberté d'expression et encourage le contrôle de la population dans les domaines de la production et du commerce.*

Le 14 décembre, le Tribunal a rendu un arrêt qui fait explicitement référence à la liberté d'expression pour les associations de consommateurs et déboute le plaignant.

La simple logique a triomphé et nous en sommes encore étonnés.

La simple logique, entendons-nous; elle a quand même eu besoin d'un certain remue-ménage dans le monde associatif et dans la presse.

Soyez remerciés pour y avoir contribué.

N.B. Le jugement peut être envoyé sur simple demande.

asbl VIVRE... S