

La constellation des groupes d'achats en Belgique

(vivants et décédés - de 1970 à nos jours)

Luce Minet

2003

ABRÉVIATIONS

g.a.:	groupe d'achats
coop:	coopérative
VT:	Voedselteam
GAC:	groupe d'achats communs
Audit:	Rapport d'évaluation de la Voie Lactée
Werkboek:	Werkboek Voedselteams
VT: een initiatief:	Voedselteams, een initiatief van de consumenten voor een meer rechtvaardige en duurzame landbouw
VT: meer dan:	Voedselteams: meer dan een distributiesysteem: samenvatting van de visie van Voedselteams
Mémoire:	Les nouvelles coopératives: un lieu de travail social ?
Du savoir:	Du savoir aux saveurs, 101 chemins vers la qualité
Rapport 7:	Les nouvelles filières agro-alimentaires, rapport 7: Voedselteams
Stassart:	Produits fermiers: entre Qualification et Identité

RÉFÉRENCES

- Groupe jardinage des Fraternités ouvrières ASBL, *Guide des semis et plantations et liste des achats groupés de semences, etc., 2001-2002*, Mouscron.
- Les Amis de la Terre, dossier "Les groupes d'achats", bimestriel n° 68.
- Voedselteams, *Werkboek Voedselteams*, octobre 2001.
- Pierre STASSART, *Produits fermiers: entre Qualification et Identité*, thèse pour l'obtention du grade de Docteur en Sciences de l'Environnement, Fondation Universitaire Luxembourgeoise, 2002.
- I.VERHAEGEN et G.Van Huylenbroek, *Les nouvelles filières agro-alimentaires, rapport 7: Voedselteams*, Vakgroep landbouweconomie, Université de Gand, 1999, Gand.
- Pierre STASSART, *Du savoir aux saveurs, 101 chemins pour une alimentation de qualité*, Fondation Universitaire Luxembourgeoise, Vredeseilanden-Coopibo, 1999.
- Luc SNOECK, *Les nouvelles coopératives: un lieu de travail social ?*, Centre de Formation Sociale, Mémoire, session 1984-85, Liège.
- M. KRICHEWSKY, *Rapport d'évaluation de la Voie Lactée*, inédit, 1998.

AVERTISSEMENT

Définition du groupe d'achats, à l'intention des rares lecteurs peu familiers de ce phénomène: le groupe d'achats organise périodiquement l'achat en gros de produits, principalement alimentaires, et les répartit entre ses membres, de dix à trente, parfois plus. L'activité repose sur le bénévolat et poursuit des buts non commerciaux: rendre accessible la nourriture de qualité, soutenir les producteurs de cette nourriture, nouer des liens ville-campagne...

Chaque groupe est une exception à cette définition générale et se considère comme l'expression la plus représentative; voilà pourquoi je m'intéresse à la constellation, qui donne un sens à la myriade de particularismes.

Mon champ de vision

J'ai repéré dans la constellation actuelle, pour la partie francophone, 14 groupes d'achats typiques et 4 ou 5 cinq dépôts de *paniers* (j'ai laissé de côté quelques groupes moribonds ou balbutiants); en Flandre, la nébuleuse des Voedselteams (Équipes alimentaires) comporte environ 90 locales.

Sur les 14 francophones, j'en ai rencontré 9 (sans compter le nôtre) et j'en ai cuisiné 3 autres par téléphone. Pour la Flandre, j'ai eu plusieurs contacts avec le centre du réseau et j'ai traduit laborieusement son intéressante littérature, dont plusieurs enquêtes. J'ai aussi des contacts suivis avec un membre d'une locale. Ce qui donne une vision approximative, axée sur le projet central bien plus que sur la réalité du terrain (désaxée, quoi). De toute manière, ce ne sont pas une ou deux visites qui apportent la clé d'une planète; chacun me raconte sa version, qui ne sera plus valable le lendemain, etc. Ce n'est donc pas une série de portraits, encore moins de bilans, que je vous propose ici, mais une constellation, vraiment: au firmament social, clignote une poignée de trucs qui dessine la figure du groupe d'achats – dans ses grandes lignes, à coup de pointillés et de vides.

J'ai aussi voulu tenir compte des astres éteints, qui nous envoient toujours leur signal (signal d'alarme, parfois); j'ai inclus dans la recherche 7 groupes décédés et rencontré leurs anciens responsables. Une nécrologie incomplète renseigne une trentaine de disparus; cet échantillon est honorable, bien qu'aléatoire.

Mon regard

Au début de l'enquête, j'avais souvent du mal à croire ce que je voyais; c'était à la fois familier et incongru. Je m'occupe depuis quinze ans d'un groupe d'achats à Seraing, en milieu populaire, et j'interviens dans ce milieu depuis une trentaine d'années. Tous les autres groupes, sauf un, sont implantés dans le milieu des classes moyennes, des intellectuels.

Ça fait un sacré distinguo.

Je me suis efforcée de présenter les choses le plus objectivement possible, dans l'ordre du constat, du matériel brut, en séparant bien cela de mon interprétation personnelle, toujours influencée par l'expérience en milieu populaire.

Malgré tout, vous sentirez percer ce regard extérieur, en porte-à-faux, curieux et parfois, hélas, agaçant.

Pour les lecteurs dans l'orbite d'un groupe d'achats, il y aura une seconde cause à la sensation de décalage, ce sera la mise en perspective de leur propre planète au sein de la constellation; regarder en l'air provoque un certain vertige. Petit vertige délicieux, salutaire aussi, car il permet ensuite de mieux orienter ses pas.

Tout ça pour quoi ?

Lorsqu'il est apparu, ces derniers temps, qu'après une période de recul, la démarche des groupes d'achats reprenait vigueur, j'ai tenté d'en savoir plus. L'alimentation est mon secteur d'intervention principal et je suis à l'affût des changements qui s'y dessinent. J'ai visité, questionné, d'abord par curiosité; ce que j'ai vu m'a incité à poursuivre l'enquête; ensuite, j'ai synthétisé, commenté et rédigé ce que vous tenez en mains; entre temps, j'ai aussi réuni des gens, lors de la rencontre nationale des groupes d'achats, fin mars 2003, dans l'espoir de rendre les planètes conscientes de leur constellation. Simplement cela: savoir que les autres existent et qu'on appartient à une figure d'ensemble. Point de départ d'une appréciation nouvelle de soi-même, d'un renforcement du sens de sa trajectoire; ou d'un futur mouvement de consommateurs, qui sait ?

Par ailleurs, je suis persuadée que les initiatives rencontrées au long de cette enquête seront profitables au milieu populaire, lorsqu'il sortira de sa léthargie, et que la collaboration sera indispensable aux deux parties. Sans entrer dans le vif du sujet, gardons en tête que le brevet original des groupes d'achats a été popularisé en milieu ouvrier, dès la fin du dix-neuvième siècle. Les tours et détours de l'Histoire en ce domaine ne sont probablement pas finis.

Si tous les g.a. du monde...

Juste deux secondes, lever le nez de notre pays, ce confetti chéri et voir dans le monde le gros de la constellation: au Japon, les clubs seikatsu rassemblent selon certains deux millions de membres, organisés par unités d'une dizaine de familles, sur base du quartier; ils passent des accords chaque année pour acheter la production de paysans locaux, à meilleur prix et suivant des critères de qualité plus stricts. En Alsace, de 1960 à 1970, une soixantaine de groupes d'achats ont animé un mouvement de consommateurs régional très dynamique. Au Québec, l'expérience des *comptoirs collectifs alimentaires* a pris assez d'extension pour créer une infrastructure collective de transports et de stockage. À San Francisco, les achats groupés (*food conspiracies*) se sont intégrés dans une économie autogérée écologique, allant de la rénovation d'habitat aux crèches gérées par les parents, aux soins de santé alternatifs. Les *food conspiracies* ont essaimé dans beaucoup d'États. En Grande-Bretagne existent les *local food links*. En Allemagne et en Suisse, des fermes biodynamistes tissent des liens économiques plus étroits avec une couche assez large de citoyens, qui cotisent dans l'achat des terres, des bêtes ou paient la récolte à l'avance. L'abonnement de paniers légumes connaît un succès de masse dans ces pays ainsi qu'en Hollande; il se mène à très grande échelle, à travers des firmes commerciales, comme à petite échelle, doublé de liens entre consommateurs et producteurs.

Les potagers collectifs biologiques se branchent parfois sur un groupe d'achats.

En France, la chaîne des magasins Biocoop, mise notamment en place par des groupes d'achats, continue à travailler avec ceux-ci pour certains produits.

Informations en vrac, de seconde main et sans garantie. Toniques quand même !

Groupes d'achats actuels que j'ai interrogés

(Abréviations, icônes: voir page suivante)

Lieu	Nom	Naissance	Produits	Périodicité	Participants	Association	Références dans le texte (page)
Braine		1997	pl/ V	1x/mois	10	Amis de la Terre	21, 24, 54, 60
Goutroux		1992	V	1x/mois	12		28, 39
Ixelles	La Tulipe	2001	pl/ pan	1x/sem	12	CAGE, comité de quartier	35
Liège	GAC Pierreuse	1999	pl/pain/ F/lég/V	1x/sem, sauf viande	25	Barricade	23, 26, 29, 35, 37, 41, 42, 53, 60, 62, 65
Liège	GAC Beau Mur	2002	savon/pl/pain/ F/lég/V	1x/sem, sauf viande	20		17, 40, 53, 60
Mouscron	Fraternités ouvrières	1978	savon/ép/graines	2x/sem; graines 1x/an	70 (graines: 500)		18, 29, 32, 34, 39, 45, 59, 68
Namur		1999	ép/pl/pain/Oxfam/V/vol	5x/an	50-70	Nature et Progrès	13, 25, 28, 39, 41, 60
Rebecq		1999	ép/pain/pl/ F/lég/V	2x/mois	10	Amis de la Terre	22, 26, 44, 57
Saint-Gilles		2001	pl/pan (F et lég)	1x/sem	20		11, 28, 42, 44
Seraing	Vivre... S	1988	V/vol	4x/an	30		12, 23, 31, 43, 45, 52
Tournai	Le Pot commun	2002	savon/ép/pl/V/F	1x/sem, sauf viande	45		10, 12, 17, 29, 55
Virginal		1998	pl/pain/V/lég	1x/mois	10	Amis de la Terre	21, 24, 50, 54, 60
Walhain	Tournesol	1983	savon/ép/pl/lég/vol	6x/an	15-30	Nature et Progrès	11, 24, 29, 40, 50, 60
Flandre	Voedselteams	1997	pl/pain/pan/lég/F/V	pl, panier, pain 1x/sem; fruits 2x/mois; viande 1x/mois	15-20 (x 90)	Iles de Paix, Université populaire	11, 12, 13, 18, 24, 35, 39, 41, 48, 51, 55, 58, 60

6

Groupes d'achats disparus que j'ai interrogés

Lieu	Nom	Durée	Produits	Périodicité	Participants	Association	Références dans le texte (page)
Ansart	Les P'tits Mougna's	1982-1994	savon/ép/Oxfam/pl/œufs/vol/lég/poisson	2x/mois	15-35	Chrétiens ruraux	22, 31, 46, 50, 57, 60, 65, 69
Aywaille	La Voie Lactée	1992-1999	pl	1x/sem	30		19, 24, 30, 34, 46
Charleroi	La Syndicale	1977-1999	pl/œufs/vol	1x/mois	15, puis 7	Mouvement ouvrier chrétien	16, 31, 32
Liège	La Bawette	1984-1987	ép/pl/pain/lég	1x/sem, puis 2x/mois	100		36, 37, 41, 42, 62, 65
Seraing	Groupe de la Chatqueue	1989-2002	V	4x/an	15		45, 51
Thimister	Li Cramignon	ép: 1982-2002; frais: 1998-2002	ép/Oxfam/pl/pain/œufs/charcuterie/lég/vol	2x/mois	20, puis 10		18, 40, 50, 57, 64
Virton	Label Vie	1983-1990	savon/ép/pl/vol/F	1x/mois	15	Nature et Progrès	40, 55, 57

Abréviations et icônes:

ép: épicerie; pl: produits laitiers; savon: entretien;

F: fruits

V: viande

vol: poulets

lég: légumes

pan: panier de légumes

REPORTAGE FICTIF ((aux petits faits réels))

Si vous n'avez jamais participé à un achat groupé, suivez-moi. Sinon, passez directement à la page 10.

Samedi, 10 h, le garage de Sylvie, dans une ville de province

La distribution a lieu tous les deux mois ("Chaque mois, c'était de la folie" dit Sylvie)

Soigneusement rangées sur des étagères murales, des caisses en carton remplies de produits, avec le compte épinglé dessus. La veille, une équipe a réparti les commandes de chacun.

Le public m'observe curieusement, jusqu'à ce que Sylvie me présente en deux mots. Surtout des femmes entre deux âges, quelques hommes, un jeune couple.

- Les desserts soja vanille, clame Sylvie par-dessus le brouhaha, c'est par douze qu'on les reçoit, on en avait commandé quinze, j'en ai enlevé deux à Éliane et un à Chantal.

Ça tombe à pic pour Éliane, dont la gamine vient de décider qu'elle n'adore plus le soja vanille. Elle en profite pour refile son dernier exemplaire à Chantal.

- Ne changez pas mes comptes, hein ! prévient la trésorière.

Je demande à Éliane ce que ce dessert a de particulier.

- Ben... rien, dit-elle, interloquée, c'est avec du soja et de la vanille.

- C'est artisanal ?

- Je ne crois pas, il y a le même au Delhaize.

- Plus cher, sûrement ?

- Je suppose.

Un remous se crée dans un coin du garage, autour du bidon d'huile d'olive de 25 litres. Comme une marchande en plein vent, Sylvie répète que "Tout doit partir". Elle ne veut pas de stock chez elle et puis, comment se conserve l'huile dans un bidon entamé ?

- Sylvie, je n'ai pas amené de bouteille, gémit l'étourdie aux bons yeux de chien.

- Qu'est-ce qu'on avait dit !, gronde la responsable des commandes, munie de ses bouteilles.

Sylvie connaît son monde, elle a prévu le coup et l'étourdie reçoit ses trois précieux litres d'huile.

- Tu me les rends, et lavées, dit Sylvie, sans y croire elle-même.

- Moi je trouve qu'un groupe d'achats devrait s'en tenir au bio, strictement, dit une femme à mes côtés.

L'huile n'est pas bio et le fromage de chèvre non plus. L'huile arrive directement d'Italie, grâce au cousin du producteur, qui est le beau-frère de Jacques, ici présent, qui est allé sur place rencontrer le bonhomme et tout. C'est en confiance.

- Elle est meilleure que la bio, affirme Chantal. Pour moi, le goût ne trompe pas.

- La certification trompe encore moins, dit la sceptique, qui repart avec son litre non bio.

Mine de rien, une quantité énorme de produits se répartit ici en deux heures: épicerie, farines, fruits secs, poulets, fromages, produits d'entretien. En un clin d'œil, Sylvie liquide son bidon, sans jamais renverser (prouesse !); tout semble marcher comme sur des roulettes, dans un incessant bavardage qui ne perturbe nullement les gestes efficaces. Elles en ont et elles en ont à se raconter, les gosses, les recettes, le boulot, les maladies, et en général, la meilleure manière de s'en tirer dans la vie...

- Vous vouliez dire, tantôt, à quoi bon acheter les mêmes produits qu'en grande surface ?, me glisse tout à coup Éliane, d'une voix incertaine. Cela commence à poser question, en effet. Mais il y a tout le reste.

Elle m'observe en coin pour voir si je comprends. J'ai compris.

Quand la troupe s'éparpille brusquement, vers midi, le silence envahit la pièce qui devient irréelle comme un décor en carton. Sylvie range encore quelques bricoles en se parlant machinalement à voix basse "Voilà, voilà...". Elle a l'expression soucieuse et attentive des mères de famille.

Elle s'arrête, enfin. Elle regarde autour d'elle d'une autre manière; ses yeux ne cherchent plus la dernière chose à faire, ils embrassent la scène et sourient à un spectacle invisible. C'est pour ces yeux-là qu'un homme reste amoureux d'elle.

- La préparation, c'est un peu lassant, dit-elle, mais la distribution est toujours très... vivante.

Lundi, 19 h 30, une maison de quartier au centre d'une grande ville.

À présent, un coup de jeune avec une visite chez un groupe récent.

Des tréteaux chargés de nourriture bio font le tour de la cave encombrée; il y a un sens giratoire que les gens suivent, panier au bras, liste en main; ils se servent et en fin de circuit, deux caissiers les attendent. À ce stade, ça bouchonne et ça s'agite. Ceux qui ont terminé s'agglutinent au milieu du jeu de quille et bavardent, insensibles à la gêne qu'ils occasionnent et aux bourrades qu'on leur inflige. Une bonne vingtaine de jeunes, genre étudiant ou qui en ont conservé le style; quelques têtes grisonnantes.

- C'est un self service, m'annonce Cédric, le correspondant du jour.

Je m'engage dans la file; personne n'a réagi à ma présence, jusqu'ici; habitués à voir souvent de nouvelles têtes ou bien nouveaux eux-mêmes.

Je tique devant une véritable *maquée au babeurre*, jaune et grenue sous sa paroi de verre. Délice introuvable, bio ou pas... Et là, pas possible, Seigneur !

- Cédric, c'est pas de la crème fraîche *crue*, ça ?

Avec flegme, il confirme mon intuition; je crois bon d'insister:

- C'est rare, tu sais, elles sont toutes pasteurisées ou upérisées.

Une extase gourmande doit illuminer mon visage, car il m'offre carrément le petit pot de crème qu'il a commandé. Je goûte illico. Sacrilège; elle est presque meilleure que la crème de mon village natal; meilleure, en fait... Cette merveille provient d'un fermier en biodynamie, à dix kilomètres de là.

- Au début, dit Cédric, le beurre, la crème, tout ça, j'aimais pas. Trop forts. Après, on s'habitue. Vous voyez, c'est quasiment jaune, maintenant, mais en hiver, complètement blanc ! Et pendant trois semaines, on n'a même plus rien reçu !

Je m'étonne pour ne pas le décevoir et il conclut fièrement: "C'est le cycle, hein !".

Au rayon légumes, nouvelle surprise, je tombe sur de la tétragone. Cédric et les autres ignorent tout d'elle. La question se répand de proche en proche jusqu'à Julien *qui sait tout*. La tétragone se cuit comme l'épinard, n'en contient pas les nitrates et provient d'un maraîcher proche.

- C'est la première fois que vous venez ?, demande une voix agréable.

J'explique ma présence au jeune couple qui se prête volontiers à l'interview.

- C'est génial, venir ici, me dit le garçon. Notre vie a totalement changé depuis. Avant, on ne savait même pas ce que c'était le bio, on achetait au super du coin, des machins préparés ou des pitas.

- On mangeait aussi chez ma mère, dit la fille.

- Et chez MA mère, dit le garçon. Maintenant, on CUISINE !

- Forcément, tous ces légumes, faut s'en occuper, dit la fille, qui n'en revient toujours pas.

Pourquoi ont-ils abouti ici, alors ?

- Mais... pour faire quelque chose, dit le garçon.

- Ouais, contre la malbouffe, traduit la fille. Vivre autrement.

Ah ! ah !, un nid de rebelles. Joyeux rebelles et rebelles speedés, l'ambiance contient une proportion égale des deux essences; les speedés plutôt du côté des calculettes, de Julien et compagnie. Du frustré de service, qui n'a pas commandé d'éclairs au café et piétine devant le tréteau des viennoiseries en hurlant: "Julien, t'es sûr qu'il n'y en a pas un en trop ?".

Une noiraude à lunettes découvre, consternée, que la livraison de viande n'a pas lieu aujourd'hui, mais dans quinze jours. "Avec quoi je fais ma fondue pour la soirée, moi ?"

- Va au Delhaize, pour une fois, dit quelqu'un. Piquée au vif, la noiraude déclare solennellement qu'elle a dé-chi-ré sa carte de fidélité et qu'elle n'y remettra plus les pieds. Des rebelles à principes. On suggère la fondue au fromage, manque de bol, elle n'a pas commandé de fromage.

La cave se vide, les tréteaux aussi, on récapitule à l'intention de Julien: il manque deux pains cramiques et trois kilos de patates; il reste deux choux que personne ne revendique et ne souhaite adopter; il y a dix euros de trop dans la caisse, improbable réalité annonciatrice d'erreurs plus consistantes quelque part. Il est 21 h 30 et Michel n'est toujours pas venu chercher son panier. Qu'est-ce qu'on fait ?

Le responsable du local est d'avis de fermer et de laisser le panier dans le corridor. Les caissiers s'en balancent, puisque le panier est payé. Julien préfère téléphoner à Michel et ramener le panier chez lui. Je le vois s'en aller, héritier des deux choux orphelins, un panier à chaque bras.

LES ACHATS

Le type de produits

Tous les groupes, sauf un, achètent des produits de base, frais, en gamme parfois étendue: légumes, produits laitiers, œufs, fruits, viande, pain, farines. 5 sur 13 y ajoutent de l'épicerie, parfois des produits d'entretien. Les Voedselteams se limitent toujours au frais.

- Le groupe de Mouscron est le seul à ne pas avoir de frais (la viande et les produits laitiers ont été arrêtés depuis plusieurs années). Épicerie, savons, semences et plantes à repiquer se combinent à une formule originale de *do it your self* pour les légumes. Les cours de jardinage biologique et l'extraordinaire jardin expérimental derrière le local des achats ont renforcé l'option végétarienne. Environ 500 familles, de Mouscron, mais aussi d'autres régions du pays, achètent en gros, une fois par an, une variété incroyable de semences, de plants et de produits pour le jardinage biologique. Les plantes indigènes rares sont remises à l'honneur, pour leur valeur nutritive et médicinale.

- Vivre... S à Seraing et le groupe de Goutroux achètent principalement de la viande, accessoirement de la farine, des pommes de terre et des pommes. La viande est un point important en milieu populaire; les légumes et les fruits ont été moins visés par les *crises* et peuvent s'obtenir en auto-production.

Dans les groupes disparus, celui de la Chatqueue à Seraing et La Syndicale à Charleroi faisaient le même choix, pour les mêmes raisons.

- Les produits rares, introuvables, sont la spécialité de certains groupes: semences rares et gamme extraordinaire, à Mouscron; colis de bœuf de races différentes de la ferme du Hayon, à Namur et au GAC de Pierreuse; à Tournai, "**Quand quelqu'un part à l'étranger, il ramène des produits pour le Pot Commun, les surprises du jour**"; à Rebecq, spécialité de produits rares dénichés par la détaillante, etc.

- Deux groupes varient l'origine des produits: le GAC de Pierreuse, en plein centre ville à Liège, disposait à proximité, lors du démarrage, d'un magasin offrant des légumes et des produits laitiers bio artisanaux; mais les pilotes souhaitaient fréquenter et soutenir un maximum de producteurs. Le GAC travaille avec dix producteurs; il a eu jusque quatre fournisseurs de produits laitiers.

Le GAC du Beau Mur a repris cette optique, il a deux fournisseurs de légumes, un en bio et un en biodynamie, par curiosité et par sympathie envers les deux producteurs.

Mon grain de sel

Dans l'euphorie du démarrage ou sous la pression de la demande, des groupes ont tendance à élargir le plus possible la gamme des produits.

Cela vaut la peine d'examiner ses choix en fonction de la charge de travail, (qui doit être durable, elle aussi !), du prix (si on concentre l'achat collectif sur quelques produits de base, on a des prix de gros), de la facilité d'approvisionnement (pourquoi prendre des produits Oxfam quand ils sont en vente à proximité ?).

Pour chaque produit, s'interroger sur la spécificité du groupe d'achats par rapport au détaillant: est-ce le prix, la qualité, l'origine ? Ce que l'on n'achète pas collectivement n'échappe pas nécessairement à l'action du groupe; consignes d'achats (boycott ou concentration), accords privilégiés avec des détaillants, pression sur d'autres – toutes mesures que le groupe peut impulser et faire rayonner largement.

La qualité

Le bio

Le bio est présent dans tous les groupes du pays (sauf un), dans des proportions diverses. 8 sur 13 n'ont que du bio.

Le **bio artisanal**, en direct du producteur est le favori des groupes d'achats. Il est surtout lié au frais; il implique de manger saison et manger région et symbolise l'idéal originel du bio (qualité, goût, confiance, contacts humains, proximité), face au bio fric.

"Au-delà du mot *bio* qui marque la rupture avec un monde *non bio*, mais qui s'enlise déjà dans la *bio industrielle*, nous soutenons une agriculture paysanne en symbiose depuis la nuit des temps avec la nature qui soigne la terre, la chérit et reçoit d'elle sa nourriture composée de particules vivantes, porteuses d'énergie.

Loin de l'expansionnisme (toujours plus – plus fort – plus grand) et de la logique du profit, les paysans du paysage sont dans la logique du vivant avec une vue à long terme. Nos petits enfants font déjà partie de nous." ("Feuille de présentation" du Pot Commun, Tournai)

Le **bio industriel** est au menu, à petites ou à fortes doses. Certains produits laitiers, fruits et légumes proviennent de grossistes; les paniers de la coopérative Atalanta, par exemple, ne sont pas uniquement composés de produits locaux, "par souci de diversité" disent les organisateurs. Quant à l'épicerie, elle dépend quasi totalement du bio industriel.

"À part deux fermiers producteurs, nous avons affaire à des revendeurs. Cela nous pose problème, par exemple, une des firmes est considérée par certains comme une secte; Bio Service, lui, a été repris par les Américains. Quelle garantie sur la qualité avons-nous ?" (I.L., Tournesol)

"Dans nos paniers, il y a des fruits d'Israël; et que penser des oranges bio d'Espagne, cultivées en exploitant une main d'œuvre misérable ?" (C.S., Saint-Gilles.)

"Entre le bio industriel et un produit équitable non bio, je préfère le produit équitable, parce que l'autre ne me donne pas confiance." (V.S., Vivre... S, Seraing)

Certains groupes favorisent le **bio social**, en provenance d'entreprises de réinsertion sociale (marginaires divers). Quelques-uns offrent le **bio équitable** d'Oxfam.

La **biodynamie** est présente dans 3 groupes, par hasard plutôt que par choix. La Voie Lactée, dans les groupes disparus, avait par contre sélectionné cette orientation.

Les produits d'entretien et de beauté sont **écologiques**, en l'absence de label précis. Ils sont traditionnellement classés dans les produits biologiques.

Le non bio

4 sur 13 l'associent au bio. Les Voedselteams le font systématiquement.

Le non bio recouvre une grande variété de qualité:

- **Label fermier wallon**: il n'existe que pour le boeuf, le porc et le poulet; apparenté au label rouge français, il est malheureusement peu connu, peu soutenu et récemment abrogé par le ministre Happart. Il se rapproche du bio, dont il adopte les critères pour l'hébergement des bêtes, leur temps de croissance, les additifs interdits dans l'alimentation du bétail (antibiotiques nutritionnels, farine de viande, graisses recyclées, aliments composés). La grosse différence: les aliments ne sont pas issus de l'agriculture biologique, ce qui permet un prix plus bas que le bio.

- **Lutte intégrée**: pour les fruits à pépins, restriction dans les pesticides, recours à des techniques naturelles, prédateurs, etc.

- **Agriculture durable**: les Voedselteams se réfèrent à cette notion, à la fois plus vaste que le bio et moins stricte; ils en définissent eux-mêmes les grandes lignes, qui ne sont pas des critères précis, encore moins des cahiers des charges. La centrale des VT étudie au cas par cas si *l'esprit* de l'agriculture durable se retrouve à dose suffisante dans la pratique et dans la mentalité du fermier. Bien entendu, aucun ne répond à l'ensemble des critères.

Selon le dépliant de présentation, l'agriculture durable "**est une agriculture économiquement et socialement vivable pour le producteur, respectant la nature et apportant des produits de qualité, sains**". Mais encore ?

Le "Werkboek", texte de référence approfondi, précise les critères, après une analyse de la politique agricole mondiale et nationale (p. 1, section 2.). Je résume:

1) autonomie: le moins possible d'intrants extérieurs, compter sur soi-même, réaliser la plus value soi-même, ne pas dépendre d'une filière pour la production ni d'une grande surface pour l'écoulement

2) économie: rentrées suffisantes pour en vivre comme profession principale; pas de gros crédits ou subsides

3) écologie: agriculture liée au sol, aux cycles naturels, peu de dépenses d'énergie, respect de la fertilité et de la biodiversité, peu de recours à la chimie

4) qualité: aliments sains, sans additifs (antibiotiques, hormones) sans manipulations génétiques

5) bien-être animal: temps de croissance normal, espace suffisant

6) solidarité alimentaire: autarcie, rapports Nord Sud corrects.

- **Terroir**: cette notion vague peut renvoyer à des produits fermiers, artisanaux ou de proximité; comme les appellations d'origine sont très rares en Belgique, les charcuteries et fromages, par exemple, entrent souvent dans la catégorie *terroir*. Les groupes disparus en achetaient souvent, dans la mesure où l'offre en bio était fort réduite à l'époque.

- **Conventionnelle**: production ordinaire, se limitant aux exigences légales; souvent industrielle, parfois artisanale.

Pourquoi adopter du non bio ?

- Nécessité fait loi, le bio est absent du marché ou de la région: certains fruits secs, la viande avant 96; en Flandre, les petits producteurs bio de viande et de lait sont rares.

- Le prix: la viande bio est trop chère pour Vivre... S à Seraing; les semences et l'huile bio, trop chères pour le groupe de Mouscron: "Les graines sont à un prix exorbitant, ce qui va à l'encontre de notre volonté de produire ses légumes à bon marché. En plus, il n'y a pas assez de semences bio pour les variétés les plus traditionnelles"; "Nous prenons le plus possible en bio, sauf quand c'est trop cher", dit-on au Pot Commun de Tournai. Deux groupes disparus achetaient du fromage conventionnel à un grossiste, à cause du rabais important.

- Le *feeling*, le goût: "En plus du couscous bio, nous achetons du couscous au marché arabe, pour le goût (c'est la variété que les Arabes préfèrent), et pour une sorte de rapprochement culturel." (M.D., le Pot Commun, Tournai).

- Le soutien à l'ensemble de la petite agriculture de qualité:

Les Amis de la Terre relèvent dans leur rapport moral 2001-2002: "Les groupes d'achats représentent incontestablement un soutien à l'agriculture locale de qualité et souhaitent rendre accessible au plus grand nombre l'alimentation bio ainsi que les produits issus d'une agriculture familiale liée à la terre".

"Les Voedselteams ne travaillent pas seulement avec des producteurs biologiques. Nous voulons aussi encourager à produire de manière durable d'autres producteurs qui, pour des raisons de contraintes économiques, de baux en cours, de manque de possibilité d'écoulement, de manque d'informations... n'y sont pas encore parvenus. [...] Nous travaillons avec tous les producteurs qui partagent notre vision, vendent des produits de qualité et sont prêts à réfléchir à leurs méthodes de production et à y apporter des changements si nécessaire." ("VT: een initiatief")

Ce choix découle logiquement du projet social de base – détaillé p. 34, en bref, lutter contre la pauvreté et la pollution en milieu agricole – et s'étaye aussi par la critique des insuffisances du cahier des charges bio: le bio industriel dépend d'intrants externes, il évolue vers une plus-value réalisée en dehors de la ferme et une dépendance envers les grandes surfaces; le travail est trop dur, mal rétribué; les longs circuits et les emballages polluent; trop de résidus d'azote et de phosphates, trop d'usage du soufre (sur les fruits). ("Werkboek", p. 8-9, section 2.)

L'assemblée régionale de Leuven, en juin 2002, abordait la question "Faut-il ne prendre que du bio ?"

Résumé des réponses:

"Il faut garder les petits producteurs *durables* locaux, on ne peut les virer; mais nous devons les stimuler à adopter des méthodes plus écologiques, ainsi que pour la transformation et l'emballage. Heureusement que nous ne nous limitons pas au bio, c'est moins élitiste et cela a permis à certains producteurs traditionnels d'évoluer vers le bio. En fait, quand il y a un choix local entre bio et non bio, les groupes choisissent toujours le bio. Actuellement, ce sont les mêmes producteurs qui livrent bio et non bio. La question est souvent posée: est-ce vraiment bio ? Mais si on explique qu'il s'agit de producteurs *locaux*, les consommateurs sont d'accord. Il faut relever le défi de la clarté, car certains membres croient que tout est bio."

Le dépliant de présentation des VT donne en effet l'impression que tout est bio: "Tu n'as ni pesticides, ni hormones, ni conservateurs, ni dioxine dans ton assiette".

Vivre... S soutient le label fermier dans une optique proche des VT. Ce label est plus accessible que le bio, non seulement pour les consommateurs des milieux populaires, mais aussi pour les petits producteurs; il s'inspire des techniques de culture en usage avant l'agriculture intensive et exige de moins grands bouleversements que la méthode bio. C'est dans ce courant que les aspects sociaux sont le mieux pris en compte (taille familiale des fermes, coopération entre fermiers, préoccupation d'une agriculture sociale, non réservée à une élite). Actuellement se développe dans la petite paysannerie européenne un mouvement pour défendre son statut et ses produits, autour d'une charte des produits fermiers qui inclut des paramètres fort intéressants: limitation de la taille des exploitations, impacts écologiques, pas d'OGM et diverses exigences de qualité, normes d'hygiène adaptées aux conditions de la production à petite échelle et au circuit court, revenus garantis pour les aidants.

Le bio et le *fermier* (ou *paysan*) sont deux démarches complémentaires, avec chacune leurs points forts et leurs faiblesses. La qualité au sens large (qualité de vie pour tous les maillons du processus) reste à construire, nous n'en sommes qu'aux tout premiers pas.

Mon grain de sel

- Le cahier des charges bio est muet sur le traitement correct des travailleurs du secteur; l'adjectif *éthique* est réservé aux conditions de travail dans le Sud, l'adjectif *social* est réservé aux entreprises non commerciales. Curieux.

- Le dilemme entre *équitable* et *terroir*: le miel Maya d'Oxfam ou le miel des apiculteurs du coin (beaucoup plus cher) ? On en a débattu aux P'tits Mougna's et à Havelange. Bah ! du moment qu'on reste tolérant envers les priorités des autres, tout a son utilité.

- L'agriculture durable, version VT, s'ouvre dans un tas de directions laissées de côté par le cahier des charges bio. Elle me paraît très stimulante, en phase avec la nécessité de surmonter la dérive du bio fric et de s'en démarquer sur le fond.

Son application, par contre... Que signifie un "recours limité à la chimie", un espace et un temps de croissance "suffisants" pour les animaux ? Comment être sûr que les aliments achetés en meunerie, sans label ni contrôle, ne contiennent pas d'antibiotiques ? Ce n'est pas à un groupement de consommateurs de définir des cahiers des charges; au moins pourrait-il approfondir sa recherche, prendre position sur les deux labels flamands (*Hormonenvrij* et *Platelandontwikkeling*), s'appuyer sur le travail entrepris par le label fermier wallon ou le label rouge français, les soumettre à la réflexion des fermiers qu'il fréquente. Faute de quoi, le soutien s'adresse parfois à des méthodes de production guère différentes de la production industrielle, la marque Biotika pour le porc, par exemple, distribuée par Colruyt.

Ceci dit, le soutien s'opère dans la transparence (les fiches d'information sur les fermes) et se place explicitement dans la perspective d'une évolution vers plus de rigueur.

Label et confiance

Un label repose sur un cahier des charges public (détaillant les conditions de production) et sur le contrôle du respect de ce cahier par un organisme indépendant, agréé; l'organisme accorde un sigle.

Au sein des groupes d'achats, tous soucieux de qualité, le rôle du label dans la qualité est apprécié de différentes manières. Certains y opposent la notion de confiance, basée sur les contacts personnels et la proximité.

- Le **bio non certifié** est admis par 6 groupes sur 13; il s'agit toujours de bio artisanal.

"La viande et les légumes sont bio, mais sans label. Ma confiance dans la logique du label est relative. Le label a été utile au démarrage, pour trouver les contacts par le *biottin*. Maintenant que je connais les producteurs, s'ils ne peuvent pas payer la certification, ça ne me gêne pas. De toutes façons, les fraudes existent, même à grande échelle." (P.H., GAC de Pierreuse)

"Nous avons un débat interne à propos de la certification: certains producteurs ont de la qualité, mais ne trouvent pas normal de payer plus pour du bon (le coût des contrôles). Faut-il envisager un tarif préférentiel pour les petites exploitations ?" (E.D., Namur)

- La référence des VT à l'agriculture durable se situe en dehors des labels.

"Nous n'avons jamais exigé de label, les VT existent sur une base de confiance avec le producteur qui explique comment il travaille." (L.V.) "On travaille sur base de la confiance: on met au clair les attentes et les engagements des deux parties et on se fait confiance là-dedans. Dans cet esprit, il n'est pas fait appel à un contrôle de qualité." ("VT, een initiatief", p. 3)

La **confiance** est le drapeau des VT. Leur dépliant de présentation précise:

"Voedselteams s'est constitué en réponse à la méfiance croissante des consommateurs envers la qualité de toute leur nourriture. Le but de VT est de restaurer le lien de confiance entre producteurs et consommateurs en donnant aux consommateurs une idée de la manière dont leur nourriture est produite.". Le slogan dans l'encart de première page est d'ailleurs "Un nouveau lien de confiance".

Cependant, une enquête révèle que 33% des adhérents aux VT n'ont pas confiance dans leurs producteurs et la préférence croissante pour le bio au sein des locales signale le besoin d'un cadre formel pour la qualité.

Mon grain de sel

Label et confiance me semblent complémentaires, indissociables.

Le label et la certification sont un point de départ minimum, nécessaire, mais pas suffisant à la confiance, qui se fonde véritablement ensuite par les contacts, visites, expériences communes.

"Le fait de nommer avec un label *bio* des produits ancestralement tenus pour normaux en dit long sur l'état de notre civilisation !" ("Petit manuel du terroirisme", La Tulipe) Eh oui !, avant, on n'avait pas besoin de label pour avoir confiance; **"Restaurons le lien de confiance"**, renchérisse les VT.

La nostalgie de cet état de grâce, typique du paradis perdu, ne peut faire oublier qu'entre le paradis perdu et le paradis à reconquérir, il y a la société du tout à l'argent où nous vivons aujourd'hui. Cette société est incapable de répondre au besoin fondamental de s'alimenter sainement; dure réalité que camoufle le discours dominant des scientifiques et des politiques sur la qualité et la sécurité.

Le label est une arme pour démystifier ce discours et une aide pour construire l'alternative.

Les cahiers des charges résultent d'une somme d'expériences, ils encadrent l'activité des producteurs, facilitent la collaboration et les échanges entre eux, selon des méthodes de travail communes; pour les consommateurs, ils garantissent la transparence; pour tous, le label est un étalon unificateur, un signe de ralliement dans un domaine où foisonnent les qualifications trompeuses. Comment construire un mouvement d'opinion en faveur de la qualité sans une référence commune ? Les pionniers du bio, qui ont œuvré pendant des années à faire connaître leur démarche ont permis l'émergence d'un intérêt croissant pour le bio. C'est grâce à cet intérêt que les groupes d'achats et les producteurs ont pu et peuvent fonctionner. Rejeter les contraintes de la certification tout en profitant de ses avantages est une attitude ambiguë. L'apparition du bio industriel ne justifie pas le repli particulariste sur le bon *filon* local non certifié. C'est au contraire le moment de se regrouper pour se démarquer et faire progresser la qualité – au besoin, sous un nouvel emblème.

On peut constater les effets négatifs de la disparition du système de label suite à l'abrogation en mai 2001 par le ministre Happort de l'arrêté royal fondant le label fermier wallon. Une série de fermiers et de bouchers ont abandonné ce type de production et se sont rabattus sur des marques de grande surface sans portée quant à la qualité; les deux filières solidement constituées autour du porc fermier, PQA (Porcs Qualité Ardenne) et Coprosain, n'arrivent pas à trouver de réponse collective et campent chacune sur leurs particularités. Les dégâts chez les consommateurs apparaîtront dans la mesure où il n'existera bientôt plus d'identification du label et que chacun en sera réduit à *faire confiance* à son boucher habituel, sans le moindre point de repère.

On peut espérer que le dynamisme récent du mouvement d'agriculture paysanne européen en faveur des produits fermiers donnera un second souffle aux acteurs du défunt label fermier wallon – avec peut-être aussi une incidence utile sur le projet d'agriculture durable des VT, qui trouverait là une assise plus solide.

Il est évidemment impossible, dans l'immédiat, d'exiger un label des petits producteurs de qualité flamands; mais c'est un objectif à conquérir pour eux comme pour les VT, au lieu de rêver à l'ancien lien de confiance d'une époque révolue. Paradoxalement, les VT n'échappent pas à la logique du label qu'ils récusent; les produits qui passent par leur circuit deviennent des *produits VT*, comme si l'aval du réseau était un label. La confiance des membres des locales table autant, sinon plus, sur cet aval que sur la connaissance (très limitée) du producteur. Et c'est tant mieux si le *label VT* sert momentanément de signe de ralliement à la recherche de la qualité.

Opposer label et confiance, privilégier l'un ou l'autre aboutit finalement au même résultat, une confiance passive soit dans le label, soit dans la personne.

Quant aux fraudes, les contrôles sont bien sûrs insuffisants pour les empêcher, surtout à grande échelle; **"Celui qui veut frauder y arrive"**, me disait un maraîcher, pionnier du bio. Les contrôles sont pertinents quand ils s'exercent envers des gens de bonne foi.

- Je crois aussi que le *cas par cas*, l'émiettement des pratiques lié à l'absence de contrôle et de label tire à la longue les exigences vers le bas. Chaque producteur rencontre des difficultés personnelles à appliquer une partie des exigences du label; il a toujours une bonne raison pour éluder certains aspects qui *tombent vraiment mal* pour lui.

Quelques anecdotes ?

Un fermier, très consciencieux par ailleurs (il change à la brouette la paille de ses cochons tous les jours), dispose d'une stalle trop peu éclairée selon les normes du label fermier; toutes les autres sont OK. Le contrôle lui refuse le label, à son grand mécontentement. **"Ce n'est quand même pas pour une stalle ! Et si le type avait orienté son appareil autrement, le résultat aurait été suffisant..."**

Chez un autre, un quart des poulets est logé dans un bâtiment qui n'a pas accès à un parcours extérieur; pour obtenir le label, qui exige un parcours extérieur pour tous les poulets, il va falloir construire un poulailler dans un pré ou supprimer l'élevage dans ce bâtiment inadapté. Fâcheux !

La fiche de présentation de la ferme Rummens-Vandepoel livrant à la coopérative de viande des VT explique: "Ils ont construit une étable haute et ouverte (avec vue sur la vallée de la Velpe), dans laquelle il y a beaucoup de lumière et d'air. [...] Les vaches sont sur des grillages et non de la paille. La paille donne trop de travail et la ferme serait sans doute alors plus respectueuse des animaux, mais moins respectueuse des gens". Quant à la ferme Dumortier, "Pour le moment, seules les truies avec des porcelets sont sur paille et il est assez paradoxal qu'après la rénovation des stalles, elles ne seront plus sur paille, mais sur grilles. Bert le fait avec un petit pincement au cœur car il préfère aussi les voir sur paille, mais cela demande trop de travail parce qu'il faut nettoyer le fumier au moins une fois par jour, mais plutôt deux [...]"

Il se trouve que les porcheries de Bert Dumortier sont bien éclairées.

J'entends d'ici l'éleveur de porc du paragraphe au-dessus crier: "Eh là ! Je nettoie bien, moi !" Et les cinquante producteurs de la filière PQA de faire chorus, soutenus par ceux de la filière bio.

D'ailleurs, quand Bert livrait à une grande surface, il devait tenir ses porcs sur paille selon le contrat.

Inévitablement, l'absence du contrôle amène une foule de petits manquements divers, non par malhonnêteté, mais par convenance personnelle, qui vont détricoter le cadre du cahier des charges, le vider de sa substance et créer une cacophonie où chacun s'autorisera des entorses au vu de celles que fait le voisin.

À l'opposé de ces comportements particularistes, une réaction constructive serait d'exiger solidairement un prix abordable pour les contrôles dans les productions à petite échelle, ainsi qu'un droit de regard collectif sur les décisions parfois arbitraires ou tatillonnes des organismes de contrôle. Dans le même ordre d'idées, le contrôle devrait se doubler d'un encadrement, de conseils *sur mesure* pour parer aux difficultés particulières.

Curiosité et recherche

Pourquoi le beurre change de couleur au fil des saisons, pourquoi la viande de veau n'est pas blanche, pourquoi le porc gras est plus savoureux et de meilleure qualité, pourquoi les pommes bio ont des taches et pourquoi le pain au levain est plus cher: c'est ce que les participants du groupe d'achats apprennent peu à peu au contact des producteurs. À ce niveau, pas de grande différence avec le client isolé qui va à la ferme. Toutefois, la curiosité pousse mieux en terrain collectif, il y a plus de points d'interrogation dans vingt têtes que dans une, le client isolé n'ose pas toujours poser la question qui le turlupine, par crainte de froisser le producteur; tandis que dans le cadre du groupement, les explications font partie des relations normales.

"Les gens étaient méfiants, ils allaient voir si ce que Élisabeth (la responsable des achats) racontait était juste: on aime bien Élisabeth, mais on voulait être sûr. On allait voir par méfiance, on passait visiter l'une ou l'autre église puis la ferme de x et y. [...]. C'était intéressant, Jean Frison nous montrait le biogaz et la farine pour nourrir les cochons, les gens voyaient que les poules couraient, que les grains venaient d'autres producteurs. Il y avait même un horticulteur suisse qui faisait des légumes sans engrais NKP. Ici, à Fleurus, ça changeait beaucoup; j'ai arrêté de mettre de l'engrais. [...] Je pense que c'était une bonne période parce qu'on faisait de l'éducation populaire, on était militant, on ne comptait pas." ("Stassart", p.47)

Les boyaux (une petite histoire, à Vivre... S):

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

Je dis: "BeÛrk ! 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 !
(Dossier des Amis de la Terre, p. 15)

Malgré tout, en dehors d'épisodes de ce genre, la dynamique de recherche de qualité s'éteint souvent, une fois la filière de confiance mise en place:

"Le thème de la qualité ne nous intéresse pas beaucoup parce qu'on travaille chez les producteurs, on voit ce qu'ils font, c'est pour nous le critère le plus important." (H.B., GAC Pierreuse).

On pourrait s'attendre à l'inverse, que le travail chez les producteurs stimule la curiosité; il faut bien reconnaître aussi que le débat sur la qualité, du côté des producteurs bio, est mis de côté par d'autres préoccupations au jour le jour.

Le petit groupe d'achats de Rebecq fait exception au désintérêt sur la qualité et apporte une contribution originale en appliquant la tradition consumériste à petite échelle, de façon empirique et informelle, mais très vivante.

Voedselteams et Vivre... S ont mené un travail de recherche global: Voedselteams dresse un bilan du bio et ouvre des pistes pour une agriculture durable, tout en intervenant sur le terrain pour sélectionner des producteurs (fiches de présentation); Vivre... S a réalisé un *Guide la viande de qualité en Wallonie et à Bruxelles*, ainsi qu'une approche de la question de l'hygiène et s'efforce de rassembler les acteurs de l'agriculture de qualité (Rencontres d'Assesse¹) face à des menaces précises (suppression du label fermier, méthode HACCP).

Ces deux associations ont en commun de ne pas limiter leur vision au seul bio, ni surtout de ne pas limiter leurs objectifs à l'achat groupé; elles interviennent en tant que mouvement de consommateurs. Les participants aux achats, tant chez Vivre... S que dans les locales Voedselteams s'investissent peu ou pas du tout dans cette recherche globale, confirmant le constat général.

Parmi les groupes disparus, La Syndicale de Charleroi, reliée au mouvement féministe et au syndicalisme chrétien (MOC-Mouvement ouvrier chrétien) a participé pendant plusieurs années à la recherche de qualité d'un groupement de producteurs du pays d'Ath, qui prendra le nom d'Agrisain, sous l'influence de ces consommateurs².

Le petit mot *sain* a été mis en avant à leur demande.

"Les producteurs voulaient savoir si la relation directe consommateurs-producteurs pouvait intéresser des groupes de consommateurs, si ça pouvait marcher. Le mot circuit court était lancé, mais je sentais bien que cela ne marcherait pas avec nos gens.

Moi je savais que des produits sains, naturels, sans additifs, c'est ça qui intéressait mes gens. À ce moment-là, le mot qui faisait réagir, c'était *additif*... ; à Vie Féminine, on a fait un journal avec les bonbons d'enfants et l'utilisation des additifs..." (E.N., 1998, "Stassart", p. 51)

L'expérience de circuit court vécue par Agrisain confirme que les contacts via les groupes d'achats sont bien plus riches de contenu que ceux via la vente à la ferme et au marché public.

Un article paru dans *L'Écho de la cité des géants* (n°43, 27/10/83) relève que: **"Agrisain a établi des relations avec des groupes de consommateurs organisés, en vue de rediscuter des orientations de l'alimentation humaine (l'agroalimentaire)".** Il parle de "retrouver un pouvoir réel sur leur alimentation" et de "nouvelles solidarités entre les travailleurs de la terre et des autres travailleurs [...]". **Agrisain travaille avec des groupes établis à Tournai, Mons, Charleroi, Jumet, La Louvière, Nivelles et Bruxelles".**

Au début des années 80, la prise en compte des attentes de La Syndicale permettra l'élaboration du cahier des charges du poulet Agrisain, dont plusieurs critères seront repris plus tard par le label fermier wallon.

C'est un poulet élevé à la ferme à partir d'un jour, acheté chez un accoureur du groupement, nourri d'aliments composés par le fermier, sans antibiotiques ni additifs chimiques, disposant d'un parcours extérieur et pas plus de 10 au mètre carré à l'intérieur, abattu après 9 ou 12 semaines.

¹ Les Rencontres d'Assesse regroupent des associations de producteurs bio, sous label wallon, des associations de consommateurs, des fonctionnaires, des organismes de contrôle, etc.

² Agrisain: coop de producteurs, reliée ensuite à Coprosain, coop de commercialisation.

"Le poulet *Agrisain*: un poulet de qualité qui est un compromis Prix-Qualité

[...]

La race: nous continuons à travailler avec des races hybrides *industrielles* Hybro-Hubard, qui grossissent relativement vite, mais avec une ration *basses calories*, pour freiner la croissance. L'âge du poulet est un élément déterminant dans la qualité. Le fait de choisir d'autres races plus lentes (nous avons fait et faisons encore des essais) Bleu de Hollande - Noir français - Brun - Sussex, etc., amène un poulet plus *fin*, de qualité sans doute supérieure, mais que nous devons vendre 30 F plus cher au kg. Jusqu'à présent, nous avons choisi un compromis *qualité-prix* qui nous permette de garder un prix abordable pour le plus grand nombre possible." ("Info Agrisain" n°4, 1984, p. 6-7)

Les participants de La Syndicale achètent ainsi un poulet produit *sur mesure*, en toute clarté, explicitement conçu dans une dynamique d'évolution de la qualité vers le haut.

(pour la suite de l'histoire, voir p. 32)

Mon grain de sel

L'émergence du bio industriel dans le monde et sa pression sur les critères de qualité imposent au bio artisanal de revoir l'ensemble de la question, en collaboration avec les autres tendances dans la petite agriculture de qualité; leur survie en dépend. Les consommateurs adeptes du circuit court ont une place à occuper dans ce front, ainsi que certains grossistes et détaillants.

À l'échelle d'un groupe d'achats, en général, peu d'énergies et d'initiatives y seront consacrées tant que ses fournisseurs ne seront pas eux-mêmes impliqués. Les associations qui épaulent les groupes d'achats sont mieux armées pour intervenir dans ces vastes questions, qui exigeront une collaboration entre elles.

Du pain sur la planche.

Les prix

Les rabais

Quelques fournisseurs accordent le même rabais qu'aux détaillants (30 à 35%), la règle étant de s'en tenir à 10%, ce qui fait du groupe d'achats un intermédiaire plus rentable. Dans un même groupe, le rabais peut être différent selon le type de produits. Le pompon revient à Mouscron avec 80% de rabais pour ses semences. 3 groupes sur les 13 reçoivent 2%; 2 sur 13 n'ont aucun rabais. Pour les paniers de légumes, personne n'a pu estimer les rabais, tout en considérant que:

"C'est beaucoup moins cher que dans le commerce." (C.S., Saint-Gilles).

L'estimation des paniers a alimenté une polémique vaseuse et diverses péripéties au GAC de Pierreuse (voir p. 26), sans arriver à un bilan réel.

Les Voedselteams n'ont pas de rabais; ils ont les prix de vente à la ferme, majorés en cas de livraison au dépôt par le fermier. Les prix de la viande distribuée par la coopérative sont élevés, au détail comme en colis (alors que les critères de production sont en dessous du label fermier).

Pourquoi ces rabais ?

Ils s'expliquent par les quantités achetées (prix de gros), mais aussi par le conditionnement en vrac qui décharge le fournisseur des nombreuses opérations de pesage, emballage, facturation individuelles.

La relative garantie d'écoulement permet au producteur de planifier une partie de sa production et de limiter les invendus.

Le groupe est souvent flexible, il absorbe certains surplus, accepte les baisses de production.

Les frais de fonctionnement

Téléphone, photocopies, location du local, pertes au pesage et au stockage, erreurs de comptabilité, frais de transports, achat de matériel (balance, sachets, bacs) sont couverts par un fonds de caisse alimenté par la quote-part de chacun.

Un pourcentage prélevé sur les achats est la pratique courante; il va de 2 à 10%. 5 groupes sur 13 pratiquent en outre la cotisation forfaitaire, par achat ou par an, et le Beau Mur innove avec une cotisation mensuelle modulable:

"La participation mensuelle aux frais et activités du GAC est fixée à 4 euros par personne adulte de la famille et réduite à 2 euros pour les personnes disposant de moins de 700 euros de revenus mensuels nets" ("Memento consomm'acteur", décembre 2002).

Ce système difficile à déchiffrer se traduit pour les revenus moyens par un pourcentage de 10 à 20% selon l'ampleur des achats et la vie en couple et pour les bas revenus, par 5 à 10%.

2 groupes sur 13 ne prélèvent aucun pourcentage; le système des paniers de Rebecq occasionne très peu de frais et la responsable du dépôt de Saint-Gilles se contente du panier gratuit offert par Atalanta.

À côté des 10% prélevés sur les achats, le Pot Commun de Tournai a instauré une quote-part pour l'achat du stock d'épicerie:

"À partir de ce 1^{er} octobre 2002, vous souscrivez une part investissement en argent qui servira de fonds de roulement pour l'année à venir. Au 1^{er} octobre 2003, nous réévaluerons ensemble la situation. Vous mettez ce que vous voulez, ce que vous estimez, ce que vous pouvez.

Mais avec un minimum de: environ 1.500 euros de fonds de marchandises du Pot commun, à diviser par 128 cartes disponibles = 15 euros minimum. Des arrangements sont possibles pour ceux qui en ont besoin.

Cette souscription est récupérable en vivres si vous déménagez, si vous nous quittez pour une raison quelconque ou si nous décidons ensemble d'arrêter l'achat groupé."

En janvier 2003, la responsable disait: "Nous avons prévu 128 cartes, mais nous n'irons pas jusque là ! Nous avons cotisé au départ pour acheter un stock d'épicerie, nous sommes déjà rentrés dans nos mises; nous n'avons pas de frais de location. Si ça continue à bien aller, on diminuera le pourcentage de 10% prélevé sur les achats." (M.D.).

Les Voedselteams ont une double structure: un pot local alimenté à la demande couvre les frais courants, tandis qu'une garantie ou caution d'environ 50 euros est versée lors de l'entrée dans le groupe et récupérée en cas de départ:

"Cette avance permet aux responsables financiers de payer à temps les producteurs et aussi au cas où des membres disparaissent sans régler leur dernière note." ("Werkboek", p. 16, section 1).

S'ajoutent à cela une cotisation annuelle de 7,5 euros et un pourcentage de 3% sur l'ensemble des achats qui sont versés au centre du réseau pour couvrir leurs frais de base: "Avec les rentrées, on assure un mi-temps, la coordinatrice Hilde et les frais de base (pas élevés car le loyer est offert par des associations qui nous hébergent)." (L.V.).

Les prix réels

Ils dépendent du rabais et des frais de fonctionnement, comme les petits futés l'ont déjà compris. Parfois, le solde est mince (4 à 5% de rabais final), voire nul. Ainsi, le groupe de Namur mange ses 10% de rabais avec ses 10% de frais, idem au GAC Pierreuse avec les produits Oxfam (6% de rabais et 6% de frais). À Tournai, les 10% de frais laissent par contre encore un rabais de 10 à 20%. Le GAC du Beau Mur, malgré ses préoccupations sociales, en arrive à annuler le rabais ou à vendre plus cher que le producteur. Le groupe de Goutroux, ne disposant d'aucun rabais et prélevant 5% pour les frais de fonctionnement, pratique des prix toujours plus élevés que le fournisseur.

Les prix peuvent aussi dépendre du conditionnement, via l'achat en vrac.

"En jardinage, le rabais est énorme: le sachet de graines de 5 grammes est vendu de 5 à 10 F, au lieu de 25 à 40 F dans le commerce. Les sachets sont fabriqués avec des chutes d'ordinateur par des bénévoles (il faut 25.000 sachets par an). Une dame de Chimay en a réalisé 5.000. 30 à 40 personnes aident chaque année, pendant l'hiver, à peser les graines au local, dans des capsules de bière. Les arbres, en buisson de trois ans, avec cinq ou six branches, sont à 150 F. Les cours de jardinage sont gratuits, nous apprenons aux gens à fabriquer eux-mêmes une partie de leurs semences, en deux ans elles sont bio. Ils se les échangent entre eux." (J.C., Mouscron)

L'achat de viande en carcasse par Vivre... S aboutit à un rabais de 25 à 40% par rapport aux prix de détail du fournisseur, mais ce n'est pas celui-ci qui accorde directement ce rabais. Traditionnellement, les carcasses se vendent à un prix forfaitaire au kg; le fournisseur liquide ainsi tous les morceaux en une fois, sans manutention ni surtout invendus ou manques. En outre, la partie avant des carcasses de bovins se vend bon marché, car elle comporte beaucoup de bas morceaux peu prisés, dont le fournisseur a du mal à se débarrasser.

Le riz, la farine, le sucre, l'huile, le savon achetés par 25 ou 50 kg coûtent en général 20 à 25% moins cher. Outre le travail de conditionnement, il faut penser au stockage des restes (à moins de *viser* juste la quantité nécessaire) et à leur conservation.

"On a perdu deux sacs de céréales et un sac de farine de sarrasin, les bestioles se sont mises dedans; ces denrées peu habituelles sont restées trop longtemps en stock. On veille à présent à ne garder que des produits de base." (M.D., le Pot Commun, Tournai)

Dans les groupes disparus, deux cas inhabituels: Li Cramignon et la Voie Lactée.

"Nos prix sont les mêmes que dans le commerce, un peu moins élevés en épicerie, mais alignés ensuite à cause des pressions des magasins bio de la région. Les producteurs de produits frais nous faisaient une remise de 20 à 25%, comme pour les Paniers du Pays (organisés par les Équipes Rurales).

Comme les clients étaient prêts à payer plus plutôt que de mettre la main à la pâte, que nous avions du mal à nouer les deux bouts, que les deux épiceries nous critiquaient, nous avons préféré monter les prix et engager un quart-temps, ce qui créait un emploi." (J.V., Li Cramignon, janvier 2002)

La Voie Lactée s'est inspirée d'expériences allemandes dans des fermes en biodynamie:

"La Voie Lactée: une association de copropriétaires de vache.

On devient membre de l'association en devenant copropriétaire d'une vache laitière. Ensuite, chaque membre est invité à participer au fonctionnement économique de l'asbl en versant une quote-part mensuelle;

Le prix d'une part d'un dixième de vache est de 4.240 F (TVA de 6% incluse). Ce versement *unique* assurera la possession *définitive* de la part de vache achetée.

La quote-part mensuelle est fixée à 1.600F (3.100 F pour deux parts) et correspond environ à 21 litres de lait par mois.

Ces 21 litres de lait seront transformés en fonction des souhaits des copropriétaires et en tenant compte du tableau de conversion en litres de lait.

Que finance la quote-part d'entretien ?

- 1) les dépenses de la ferme: la rétribution du travail des fermiers, les frais liés aux machines et aux animaux, locations des terrains, clôtures...
- 2) les dépenses de distribution: livraisons, bacs, bocaux, étiquettes...
- 3) les dépenses de l'asbl: envois, téléphone...

Les autres produits de la ferme (viande, saucisson, œufs, légumes...) pourront être achetés à un prix préférentiel par les copropriétaires."

[Suit le tableau de conversion: 1 pot de 0, 21 l. de maquée nécessite 1 litre de lait, comme 100 grammes de fromage pavé ou 250 grammes de beurre, etc.] (dépliant)

L'asbl mandatait le fermier pour entretenir les 4 vaches et transformer le lait, selon diverses clauses qui lui accordaient la viande des vaches réformées ainsi que la possession des veaux, à condition de renouveler le troupeau de vaches.

Les sujets d'étonnement ne manquent pas. La grille des prix était fort élevée, surtout pour le lait qui revenait, sans compter l'achat de la part de vache, à 80 F le litre. Le fromage pavé, à 800 F le kg. La maquée, à 400 F le kg; le beurre, lui, se limitait à 320 F le kg. Les colis de viande étaient à 600 F le kg (pour rappel, ailleurs, ils étaient à 350 F en bio, et la viande de la race laitière choisie à la Voie Lactée était de piètre qualité).

Les frais de fonctionnement étaient eux aussi fort élevés: 4.000 F pour l'asbl et 8.000 F pour la distribution, par mois.

Terminons le tour d'horizon sur les prix avec les économies indirectes: en cas de pépins, 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.

La périodicité des achats

7 sur 13 l'organisent chaque semaine; les autres le font chaque mois, tous les deux mois et même tous les trois mois. Les abonnements de paniers légumes sont toujours hebdomadaires.

Certains groupes procèdent à des achats annuels: semences à Mouscron, légumes de conservation à Tournesol et pommes de terre de conservation à Vivre... S; d'autres ajoutent à leur calendrier des livraisons ponctuelles en fonction de l'offre (viande aux GAC de Pierreuse et du Beau Mur, pommes au groupe de Vivre... S) ou de la demande (achats de produits d'épicerie de base en vrac, riz, sucre... tous les x mois aux P'tits Mougna's; idem pour l'achat de produits d'entretien en vrac aux GAC du Beau Mur et de Pierreuse).

Mouscron et Tournai livrent deux fois par semaine; ce sont les seuls à avoir un stock d'épicerie disponible dans un local privé, dont l'habitant assure l'ouverture.

Parmi les groupes disparus, 3 sur 7 distribuaient deux fois par mois, 3 autres, une fois par mois et plus, un seul distribuait une fois par semaine.

Les Voedselteams reçoivent les paniers et les produits laitiers (plus le pain, parfois) chaque semaine; les fruits, tous les quinze jours et la viande, une fois par mois. La commande et le paiement sont mensuels.

Les producteurs de produits laitiers et de légumes demandent souvent de livrer une fois par semaine ou tous les quinze jours.

Par contre, la viande est toujours livrée avec une longue périodicité (un à trois mois), à cause des contraintes d'écoulement lors de l'abattage d'une bête. Cela implique pour les participants de posséder un surgélateur.

Mon grain de sel

Plus encore que pour la variété des produits, la fréquence des achats a des incidences énormes sur:

- la charge de travail: sauf peut-être dans le cas des dépôts de paniers, le système hebdomadaire est lourd, on baigne dedans sans arrêt, autant les consommateurs que les producteurs. Si la vente au groupe (ou aux groupes, dans le cas des Voedselteams) représente une part de marché significative pour le producteur, peu de problèmes pour lui. Autrement, cela risque d'être beaucoup de bricolage:

"Quand j'ai fini de rassembler la commande du groupe, sept bottes de radis par ici, cinq choux et dix salades par-là, si ça tombe, j'ai dû retourner au potager pour la dixième salade qui manquait, j'y ai passé tellement de temps que cela ne me rapporte rien." (Un maraîcher).

Les producteurs qui cessent la livraison aux Voedselteams invoquent le surcroît de travail.

Il est évident que la fréquence plus faible concentre la demande et qu'il est plus intéressant de rassembler les radis, les choux et les salades par caisses entières qu'au détail.

Un grossiste qui a travaillé avec les groupes d'achats francophones depuis leur création dans les années 80 estime que:

"Un bon groupe, cela veut dire un achat en vrac tous les deux ou trois mois pour environ 500 euros [...]. Les inconvénients surviennent quand ce n'est pas un vrai groupe d'achats, qu'on entre dans le chipotage, une bouteille de ci et une boîte de ça, le groupe dérive des exigences de départ qui fixaient des quantités minimums, parce que la demande faiblit; d'accord de livrer en quantités limitées pour le stade d'essai d'un produit, mais pas systématiquement. Certains veulent avoir de tout au détail, comme une épicerie bio moins chère." (M.D.).

- la dépense d'énergie et la pollution: 200 kg de pommes transportées en une fois ou en quatre fois, cela fait une différence dans le réservoir et dans l'atmosphère. Le circuit court ne devrait pas signifier navettes nombreuses.

Le circuit de livraison à plusieurs groupes de la même région, comme le pratiquent les fournisseurs des Voedselteams pallie cet inconvénient, comme certaines *combines* de transports couplés, souvent peu durables.

- le prix: grande fréquence, petites quantités, gros prix, gros frais de fonctionnement (transports, téléphone, photocopies, entretien du local). Le système des produits en stock permet cependant d'échapper à ces inconvénients.

Les partisans de la fréquence hebdomadaire agitent frénétiquement la fameuse salade. Celle-là, je commence à la connaître.

Faut-il tout concevoir en fonction de la salade ?

Grave question.

Un apprentissage des anciennes méthodes de conservation serait à envisager; conditionnement des céréales, de l'épicerie, légumes lacto-fermentés, séchage des viandes, des fruits et des légumes,

stérilisation en bocaux, conservation des fromages en cave, des pommes et des légumes-racines en silos paillés dans la terre... Accueillir dans sa cave ou son congélateur les provisions de la copine qui vit en appartement n'est pas impensable; de là, à envisager des infrastructures collectives (congelos commun...), des stages de formation, des visites... Allez voir à Rosière-la-Grande comment se débrouille la famille Monseur, un jour de *portes ouvertes*³, lisez le manuel très pratique *Les conserves au naturel*, édité par Nature et Progrès, cela vous donnera des idées.

Le beurre, le fromage blanc, la crème, les fromages affinés se conservent bien par surgélation. Les carottes, choux, navets, betteraves, fromages à pâte dure supportent le frigo pendant plusieurs semaines. Les oignons et patates, en lieu frais, sombre et sec, plus longtemps encore.

Mais la salade ?

Minute. La force du groupe d'achats, ce sont les achats de produits de base, en grande quantité, à prix de gros. La salade, là-dedans, reste modestement à sa place et demande, au mieux, une solution spécifique: les amateurs habitant à proximité pensent à en ramener pour les autres quand ils vont au magasin ou à la ferme (puisque de toutes façons, le groupe d'achats ne peut pas tout fournir), celui qui fait son potager pense à ses amis saladivores, etc.

La place respective du détaillant et du groupe d'achats mérite d'être examinée à moyen terme. Au début, le groupe a tendance à copier le magasin en étendant la gamme des produits et en distribuant le plus souvent possible. J'ai de sérieuses inquiétudes sur l'aspect durable des achats hebdomadaires (les paniers mis à part). Et alors, adieu salades !

Des accords avec certains détaillants complèteraient la démarche de consommation responsable et offrirait en même temps un débouché de rechange aux producteurs branchés sur la fréquence hebdomadaire. Car l'intérêt à moyen terme de ceux-ci est également le maintien des groupes.

Le nombre de participants

De 10 à 20 semble la norme, y compris en Flandre; Mouscron en organise 500 pour les achats annuels de jardinage et 70 pour les achats bi-hebdomadaires. Namur va de 50 à 70, mais c'est dur; Tournai grandit sans cesse, il en est à 45 et s'en porte bien (mais cela ne porte que sur quelques mois).

Aux Amis de la Terre, dès que le groupe dépasse la dizaine, on prépare l'essaimage:

"Un groupe d'une dizaine correspond à la quantité de marchandises qu'on peut transporter dans une voiture; c'est assez facile à organiser, il ne faut pas trop grandir [...]. Plus on grandira, plus il faudra en venir aux règles formelles de fonctionnement et moins on aura de gens proches des Amis de la Terre, il faut rester attentif à garder la philosophie du groupe, certains seraient prêts à se fournir en produits sans garantie." (D.P., Virginal).

Le groupe initial de Braine a ainsi donné naissance à trois autres groupes dans le coin.

Dans les groupes disparus, La Bawette à Liège rassemblait une centaine de participants, eux-mêmes spontanément regroupés en plusieurs noyaux, en rapport avec les liens du bouche à oreille.

Les petits groupes mettent l'accent sur une petite infrastructure, sur une charge de travail faible et sur la convivialité étroite (chacun connaît chacun); les grands groupes, sur la capacité d'achats importante et les avantages financiers qui en découlent.

Les synergies d'achats entre plusieurs groupes, petits ou moyens, arrivent au même résultat, tout en répartissant le travail sur plusieurs équipes.

Le transport

Circuit court signifie *sans intermédiaire*, mais pas nécessairement *proximité*.

7 groupes sur 13 reçoivent des produits éloignés de 100 km et plus; la moyenne tourne autour de 25 km. Les frais de transport mangent l'essentiel des 6% prélevés par le GAC de Pierreuse (E.D.).

Les Voedselteams, vu leur philosophie de soutien aux agriculteurs locaux, sont les plus économes en distance.

Dans les groupes disparus, la Voie Lactée battait les records avec un circuit de distribution hebdomadaire de 500 km.

Le chiffre d'affaires

Il va de 400.000 F à un million, en moyenne. Les dépôts de paniers sont en dessous de 400.000 F. Les locales Voedselteams tournent autour des 400.000 F.

³ I. et D. Monseur, Rosière-la-Grande, 66 à Vaux-sur-Sûre, tél. 061/26 67 21.

Les aspects juridiques

Associations de fait et asbl se partagent le paysage, souvent l'association qui épaula le groupe d'achats lui offre aussi la protection juridique de son asbl (ex: Nature et Progrès, Amis de la Terre, Vivre... S, Barricade...).

Les problèmes légaux sont rares. Bien veiller à dresser la liste des participants, preuve du caractère privé des opérations. Le dépôt de la Tulipe, à Ixelles, a subi des pressions de la part de l'administration communale, sans suites. Ne pas appeler publiquement à *acheter* au dépôt, mais à rallier le groupe d'achats.

Le transport de viande, s'il est effectué par le fournisseur, est soumis aux règles et contrôles d'hygiène compliqués; s'il est effectué par un consommateur, il n'est soumis à aucune règle (sauf les carcasses, qui doivent être signalées à l'avance à la commune).

La charte du GAC de Pierreuse s'inquiète des risques pour les chômeurs à participer au travail d'organisation des achats, tout en parlant du "**vide juridique dans lequel s'inscrit notre démarche**". À chacun de s'informer de ces risques et d'être solidaire en cas de problème avec une administration, conclut-elle.

En marge des achats

7 groupes sur 13 n'en ont pas ou très rarement (une visite de ferme). Les locales Voedselteams ne font quasi rien en dehors de la rencontre traditionnelle avec leurs fournisseurs (une fête, un repas de la locale).

2 des 7 groupes disparus ne faisaient rien.

Une minorité de groupe développent des activités très variées.

À côté des classiques visites de ferme (tous), des conférences et ateliers cuisine (Mouscron, Tournai, Vivre... S, Label Vie, Li Cramignon, Les P'tits Mognâs...), du jardinage (Mouscron, Tournesol, Beau Mur), pointons:

- les chantiers chez les producteurs (GAC de Pierreuse, du Beau Mur, Vivre... S, groupe de Braine, de la La Tulipe...). À la Voie lactée, les chantiers ont été importants, car la ferme était le centre de gravité (plus de détail p. 53);

- le centre de documentation de Mouscron: "**Plus de 1.200 livres sont à la disposition: santé, jardinage, cuisine, environnement, médecines douces; sous la responsabilité et la bonne garde de tous les membres et des responsables de la bibliothèque**"; ("Guide des semis...")

- l'autodéfense des consommateurs: le contrôle local, organisé de façon régulière par le groupe de Rebecq ou occasionnelle, par Mouscron et Vivre... S fait pendant au syndicalisme de terrain, en instaurant une vigilance collective face aux pièges à gogos.

"Nous pratiquons l'échange d'info et le contrôle local sur la consommation. Je lis beaucoup et je glisse souvent dans les colis des photocopies d'articles sur la nourriture. Plus pratiquement, on a testé des restos bios, végétariens; un d'eux forçait sur les emballages, nous avons découvert, par le biais de leur registre de commerce, que l'un des associés avait une entreprise d'emballage. Nous avons confronté nos expériences sur le bio en grandes surfaces. Une de nous est allergique au gluten et fort au courant des composants des produits alimentaires; en cosmétiques, on a aussi découvert des produits non allergènes. On s'est passé des infos sur les vaccins; on a échangé des recettes."

"Pendant deux ans, un maraîcher bio nous a livré à domicile des colis de légumes, un peu d'épicerie et de produits laitiers; mais une participante du groupe a fait un stage chez lui et s'est rendu compte qu'il n'existait pas d'installation pour le yogourt, soi-disant fabriqué par lui. Une visite du groupe sur place a confirmé ces soupçons et nous avons cessé de lui acheter." (C.L. Rebecq)

"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 suspect.

À Mouscron, dans les années 90, les 100 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." (Dossier des Amis de la Terre, p. 5);

- les démonstrations culinaires: les P'tits Mougna's se sont promenés partout avec leurs tartes aux légumes et leurs crêpes au sucre naturel, ils ont organisé des repas bio et du terroir lors de rassemblements culturels ou associatifs.

"Chaque année, on faisait une fête avec restauration maison, pour faire découvrir aux gens notre démarche; ils venaient en famille et ne devaient presque rien dépenser, les crêpes de farine complète bio et de sarrasin (inconnues !) étaient à 10 F, les biscuits bio, à un ou deux francs; je présentais les différents sucres possibles (raffiné, brut, bio...) et les gens s'étonnaient de l'existence des sucres non raffinés."

"On a rencontré Lutgen (ministre de la Région wallonne), ancien prof du séminaire de Bastogne, connu par d'anciens élèves du groupe. Il s'est fichu de nous, il ne pensait pas qu'on pouvait vivre du bio, il a exprimé ses doutes en public, au cours de l'assemblée; j'avais fait le repas bio pour la rencontre à Rossignol, je lui ai demandé s'il avait bien mangé, puis j'ai dit le prix, qui était très bas, il était surpris." (J.M. S., été 2002)

Vivre... S a mené avec joie les dégustations-concours (distinguer au goût le radis bio du radis conventionnel, le poulet label du poulet industriel) lors de foires ou de soirées associatives;

- le théâtre-action: le Théâtre du Pain Perdu met en scène depuis onze ans l'assiette quotidienne, les gosses et Mac Do, les régimes amaigrissants, les achats en grande surface, la vie à la ferme, la pub alimentaire. Un moyen idéal pour lancer débat et réflexions... en premier lieu, parmi les créateurs du spectacle, tous membres du groupe d'achats de Vivre... S. Le théâtre forum des Acteurs de l'Ombre, à Liège, a branché un de ses spectacles sur les préoccupations du GAC de Pierreuse, dont la majorité de ses acteurs fait partie. Le groupe de la Tulipe a aussi monté des sketches à thèmes alimentaires.

Des consomm'acteurs qui méritent leur nom à un double titre !

LES MOTIVATIONS

Le prix

C'est une motivation **importante** pour 2 groupes sur 13. Sans surprise, ils offrent des prix nettement plus bas que dans la majorité.

"Partis du problème du prix (en 75), nous sommes arrivés à celui de la qualité, en refusant la nourriture à deux vitesses. Pour la population qui n'a pas de bons revenus, le bio chez les détaillants est trop cher. Le bio ne doit pas être réservé aux gens aisés." (J.C., Mouscron)

"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." (Vivre... S)

Pour 3 des 7 groupes disparus, le prix avait son importance.

"(À la réunion de présentation du groupe d'achats aux militants du MOC), j'ai parlé de nourriture saine, de l'intérêt d'avoir confiance, de l'intérêt du prix juste (pas le meilleur marché, mais un bon rapport qualité prix)." (E.N., La Syndicale, 1998)

Pour tous les autres, actuels et disparus, le prix est une motivation qui se conjugue de **l'accessoire jusqu'à l'inexistant**.

"Le groupe d'achats permet aux consommateurs d'acheter des produits bio à des prix raisonnables et aux producteurs d'obtenir des revenus suffisants." ("Feuillet de présentation" de Saint-Gilles)

"L'achat de gros diminue le coût. Nous achetons le plus possible en bio, sauf quand c'est trop cher." (M.D., le Pot Commun, Tournai)

"[...] éviter le piège des prix élevés des produits biologiques dans certains magasins." (les P'tits Mougna's, brochure "Manger, oui mais...")

"La convivialité a plus d'importance que l'aspect financier; on a plus en frais de déplacements qu'en bénéfices." (I.L., Tournesol)

"Nous avons un rabais de 2% sur la facture, certains voulaient un rabais plus fort, mais on ne peut pas faire crever les fermiers, qui ont déjà du mal ainsi." (D.P., Virginal). "Nous avons dit au maraîcher qu'il pouvait augmenter ses prix, je crois qu'il ne s'en tire pas actuellement." (A.R., Braine)

"Les prix pratiqués sont ceux que nous consentent les producteurs." ("Memento" du GAC du Beau Mur)

Le GAC de Pierreuse, dans ses nombreuses infos sur la démarche des achats communs, n'aborde même pas la question du prix.

"Je n'ai jamais fait attention aux prix, pour moi, c'était un choix: on trouvait normal de payer le juste prix pour les produits Oxfam, alors pourquoi ne pas faire pareil envers les producteurs locaux ? Malgré mon revenu limité, j'ai toujours agi ainsi." (B.O., Les P'tits Mougna's, été 2002)

À la Voie Lactée, les prix étaient très élevés, les dons et les prêts importants et réguliers:

"Nous avons payé plus que le prix demandé pour les produits, par principe d'entraide avec les fermiers, les sortir de la misère, comme pour le Tiers Monde [...]. Nous nous sommes énormément impliqués, financièrement et pratiquement." "On ne participait pas à la Voie Lactée pour avoir des produits de qualité à un prix plus bas que dans le commerce bio." "On a découvert que certains bouchaient les trous pour que le budget soit en équilibre."

En 96, le Conseil d'Administration, conscient des difficultés à attirer de nouveaux participants, propose de laisser à l'appréciation de chacun le montant de la part d'entretien, pour atteindre une "économie sociale", selon les besoins. ("Annexes à l'audit", p. 55 à 57)

Les Voeselteams, conséquents avec leur désir de soutenir les agriculteurs locaux, veulent un **"prix qui couvre tous les frais de production et permet aux producteurs d'en tirer des rentrées à titre de profession principale"** ("Werkboek", p. 2, section 1).

Nulle part dans les publications, on ne parle d'un prix abordable pour le consommateur, l'aspect social est toujours vu sous l'angle des producteurs. "Avec le système des Magasins du Monde (Oxfam), les producteurs du Sud reçoivent un prix équitable pour leurs produits... C'est un beau principe qui est aussi appliqué par les VT envers les agriculteurs de notre région." ("VT: een initiatief", p. 4)

L'assemblée régionale de juin 2002, à Louvain, examinait la concurrence des prix bio en grande surface, suite à une certaine désaffection des locales.

"Est-il acceptable pour le VT de payer plus cher qu'en grande surface des produits bio comparables ?"

OUI (pour environ la moitié des participants)

- le petit producteur a des frais parfois plus élevés que la grande surface, qui exploite son personnel et bénéficie d'économies d'échelle;
- ce ne sont pas des produits comparables; la filière du producteur au consommateur est différente, dans le VT nous soutenons des produits qui font partie de l'agriculture à taille humaine, plus durable et plus sociale que le circuit des grandes surfaces.

NON

- le VT doit permettre aux petits revenus d'acheter du bio (avis d'un producteur de viande);
- le VT supprime les intermédiaires, utilise le bénévolat, c'est normal qu'il soit moins cher;
- c'est parfois acceptable, mais pas souvent, sinon, le VT n'attirera plus.

Suite au débat, une majorité trouve que le prix des VT peut être plus élevé; il reste à en convaincre "tous les membres et le monde extérieur, sinon nous ne pourrions jamais former un mouvement de masse".

"Les gens qui trouvent le prix des légumes trop cher acceptent dès que le producteur explique ses difficultés (pluie, sécheresse...)" (L. V.)

"Un supplément de prix sera plus facilement accepté par le consommateur s'il lui est expliqué par l'achat d'une machine permettant par exemple des procédés de fabrication plus *propres* pour l'environnement." (Rapport 7, p. 16)

Le groupe d'achats bio, pas plus cher que le conventionnel

Dans la mouvance, une riche argumentation réfute l'objection du prix, pour encourager l'entrée dans le groupe d'achats de personnes qui ne sont pas encore consommatrices d'alimentation bio. Une bonne partie des arguments ne concerne d'ailleurs pas l'achat groupé et s'applique tout aussi bien à l'achat isolé. Ce qui est significatif du peu de distinction entre les prix pratiqués dans les deux circuits.

"Le prix est un faux problème. Les aliments produits avec des pesticides coûtent très cher à la collectivité lorsqu'il s'agit de dépolluer. D'une façon générale, les réparations des dégradations commises par les industriels sont payées par la collectivité. Les soins médicaux qu'entraîne le mode d'alimentation promu par les multinationales sont encore supportés par la collectivité, c'est-à-dire, nous. Opter pour des légumes respectant l'environnement implique une augmentation indolore du budget. Ce qui coûte cher, en vérité, ce sont les besoins inutiles et les produits de luxe." ("Petit manuel du terroirisme", La Tulipe)

"Je me suis aperçue que finalement, mon budget alimentaire n'avait pas augmenté après être passé au bio." (GAC Aquilone)

"Un bénéfice indirect: comme on va beaucoup moins en grande surface, on gaspille moins." (C.L., Rebecq)

Même avis auprès d'une responsable d'une locale VT: "Avant, j'achetais au supermarché beaucoup de produits tout préparés et beaucoup de choses dont je n'avais pas besoin. Depuis que je participe au VT, je dépense moins." (Rapport 7, p. 16).

"Jean-Marie insistait sur la notion de prix juste: il relevait que certains discutaient sur les quelques francs de plus au kilo du riz bio, sans voir tout ce qu'il est possible de préparer avec ce kilo et sans se préoccuper du prix des trois verres de vin qu'ils buvaient avec leur pizza." (A.W., les P'tis Mougna, 2002)

"Un régime alimentaire sain et équilibré ne coûte pas nécessairement cher. Claude Aubert estime, chiffres à l'appui, que le Français moyen peut économiser 40% de son budget *alimentation* en adoptant un régime biologique à base de céréales. De plus, une alimentation plus saine et équilibrée va rapidement faire baisser le budget *soins de santé*." ("Mémoire", p. 82).

Des attitudes ambivalentes

Le sujet du prix a été difficile à traiter et à cerner dans l'enquête; le rapport à l'argent est plutôt mal vécu, un peu tabou, mélange d'insouciance et de préoccupations cachées, coupables.

- Dans le groupe de Namur, le prix semble ne pas avoir d'importance, face à d'autres motivations. "La marge de 10% accordée par les fournisseurs, comme on ne veut pas les concurrencer en vendant moins cher qu'eux, est reprise pour la caisse (sauf pour les poulets, où la marge est de 30%, et où nous en laissons une partie aux consommateurs)." (M.C.) "Nous privilégions le circuit direct avec les producteurs et nous leur offrons un meilleur prix, respectueux de leur travail." Et de conclure: "Notre objectif est de donner aux bas revenus un accès au bio." (E.D.)
- "Le prix de l'épicerie n'est pas très intéressant, ce qui motive moyennement les gens; malgré tout, Biocap (magasin bio de Namur) est plus élevé. [...] La plupart des participants ont de bons revenus et ne s'accrochent pas à l'aspect financier, mais la viande (en colis) a un prix beaucoup plus bas que tout ce qu'on peut trouver ailleurs et c'est le produit qui motive fortement les participants." (M.C.)
- Le GAC de Pierreuse ne parle pas du prix dans ses présentations, mais lors de l'interview, c'est le premier avantage qui a été avancé. À l'examen, j'ai constaté que le prix des légumes et des farines était identique aux prix chez le producteur. Les responsables ignoraient les prix pratiqués ailleurs. Une controverse a cependant concerné le prix des paniers de légumes: "Certains ont commencé à râler sur le contenu des paniers, sur le prix qui montait, ils ne voyaient plus l'intérêt d'acheter en dehors du magasin; le prix est redescendu." (P.H.). Dans le compte rendu d'une AG, on lit: "C. et H. vont rencontrer le maraîcher, suite à la comparaison avec certains prix du magasin, en notre défaveur. Peut-on négocier les prix avec lui ? Est-ce opportun compte tenu des objectifs du GAC ? Sachant aussi qu'au début du GAC, il nous a fait des prix particulièrement intéressants ?". Un autre maraîcher a été introduit dans le GAC, qui a cessé peu après de s'approvisionner chez le premier.
- Le GAC du Beau Mur prévoit une cotisation moins chère pour les bas revenus, mais qui n'en représente pas moins une majoration plus forte que dans les autres groupes.
- Le groupe de Rebecq, qui passe par deux magasins et ne bénéficie d'aucun rabais (si ce n'est une carte de fidélité) tient cependant à préciser: "Ce n'est pas pour cela qu'il faut croire que nous sommes pleins de *pognon* et que le prix ne compte pas; certaines familles fixent d'ailleurs aux détaillants un plafond à ne pas dépasser dans nos commandes." (C.L.)
- Li Cramignon oscillait entre deux attitudes: l'achat de fromages conventionnels, uniquement pour le prix, et l'acceptation d'une hausse de 25% pour se libérer de la participation à l'organisation pratique.
- la Voie Lactée, à côté d'une indifférence totale envers les prix et de lourdes participations, sombrera dans des conflits d'argent sordides avec les fermiers lors de la fin de l'aventure, chacun revendiquant la propriété de bâtiments. Le remboursement des parts de vache sera exigé en vain, les comptes se révélant inextricables.

L'insouciance envers l'argent s'accompagne parfois d'une insouciance envers... les paiements; exiger ceux-ci à l'avance est la riposte dans 3 groupes sur 13. Ce système entraîne une surcharge de comptabilité pour ajuster la facture finale à l'avance estimée, deux groupes l'ont finalement supprimé et s'en portent bien. Les Voedselteams ont fait la même expérience, mais ils ont remplacé le paiement anticipé par une caution confortable.

Mon grain de sel: 2 milieux, 2 logiques

Cet aspect de l'enquête m'a beaucoup désorientée au début.

Les réponses évasives, contradictoires ou embarrassées sur les prix pratiqués, l'ignorance des prix pratiqués ailleurs, l'absence d'échange avec les producteurs sur la question du prix, les paiements anticipés ou non acquittés – tout cela me laissait perplexe.

Je suis accoutumée à une autre attitude envers l'argent, plus rigoureuse, plus directe, plus réaliste.

Historiquement, l'objectif de l'achat groupé était un rabais important pour les milieux ouvriers les plus pauvres (voir p. 67).

La formule a été reprise, surtout par des classes moyennes soucieuses d'écologie, au milieu des années 80, avec d'autres objectifs.

C'est la logique des positions des VT qui m'a aidée à comprendre et à faire le tri entre les options de base et les *floches* qui vont souvent avec.

Que des gens à revenus moyens ou aisés n'accordent pas d'importance au prix dans leurs achats alimentaires de qualité témoigne de choix de vie, de priorités progressistes. Qu'ils mettent l'accent sur la solidarité avec les petits agriculteurs de qualité, entre autres en acceptant de les payer un *bon prix*, est encore mieux. C'est l'essentiel, face à quoi les inconséquences restent secondaires.

Ah ! ah ! penseront certains, il a fallu le temps pour que son franc tombe. Ben oui.

À charge de revanche, mes loulous, d'essayer de comprendre que les argumentaires sur *le bio pas cher*, *le bio accessible à tous*, pertinents dans votre milieu, ne sont pas transposables dans le milieu populaire. L'étudiant, l'universitaire au chômage ou le joyeux marginal qui prétendent acheter bio de façon *indolore* ne convaincront pas une seule mère de famille nombreuse du milieu populaire, pas un ménage ouvrier avec un revenu unique.

Les régimes étrangers à notre culture, qui exigent un changement profond des traditions culinaires comme le régime à base de céréales, n'ont aucune chance de s'implanter largement, avant longtemps; ils sont d'ailleurs critiqués par d'autres *écoles*, d'autres régimes miracles, aussi unilatéraux et aussi péremptoirs. La baisse des dépenses de santé escomptée dans le futur ne résout toujours pas l'augmentation immédiate du budget nourriture et ne tient pas compte des autres nuisances à l'oeuvre (conditions de travail, stress, pollution).

Il manque un angle d'approche, une première marche à l'escalier.

D'autant plus qu'il n'y a pas de raison, si l'on mange tout bio, de se priver des soins de l'homéopathe, du chiropracteur et de l'acupuncteur, ni des matériaux écologiques pour rénover la chambre des gosses, ni du chauffage solaire et de la potabilisation de l'eau de pluie. Peut-être que vous voyez déjà mieux ce que je veux dire ? Et si vous pensez à acquérir vous-mêmes la maison écologique idéale à basses calories, vous verrez encore mieux.

Bien sûr, le gaspillage, les plats préparés, les gadgets alimentaires et les produits de luxe reviennent plus chers qu'une consommation bio responsable; mais celle-ci reste plus coûteuse qu'une alimentation raisonnable, sans gadgets, etc. de produits non bio. Résultat: non seulement plus coûteuse, mais *pas abordable, pas pour nous*, en grande partie. Les gens de notre groupe d'achats ne trouvent pas le bio trop cher dans l'absolu; il est trop cher pour eux. Avec des exceptions auxquelles ils s'intéressent de plus en plus.

L'achat groupé permet de tourner la difficulté pour certains produits de qualité (labellisés, parfois bio), mais il va de soi que des rabais de 5 ou 6% ne font pas l'affaire.

Le souci de justice sociale envers toutes les catégories défavorisées, petits paysans comme ouvriers, continue de véhiculer, cahin-caha, au sein des groupes francophones, la préoccupation des *prix accessibles à tous*. L'intention est louable, mais n'a que peu d'effets. Somme toute, les VT sont plus cohérents en évacuant cette préoccupation qui entre en contradiction avec le *bon prix* accordé aux producteurs. Pour terminer, laissons la parole à Madame Dubon, la consommatrice en quête de *bon poulet* et à Corine, la fermière bio, dans un sketch du spectacle "Label Histoire":

Corine: 300 F le kilo, c'est le juste prix: nous avons moins de rentabilité, la croissance est plus lente, les aliments sont plus chers et il faut plus de main d'oeuvre. Y a pas de miracle !

Mme Dubon: Ben oui, je comprends...

Corine: Et puis, comme Paul dit toujours, est-ce qu'il ne vaut pas mieux avoir un petit morceau de viande dans son assiette et que ce soit de la bonne ?

Mme Dubon: Et avec quoi je vais remplir l'assiette de Roger, moi, alors ? (à elle-même) Les légumes bio, ça ne doit pas être pour rien non plus...

Corine: Il faut savoir faire des choix dans la vie, madame: la grosse voiture, les vacances, les GSM, c'est très bien tout ça, mais pour moi, manger sain doit être une priorité.

Mme. Dubon (*sciée*): ... Je ne suis pas qu'un tube digestif !

C'est la suggestion des achats groupés qui débloque la situation et ouvre à madame Dubon la porte du poulet bio. (création du Théâtre du Pain Perdu)

La facilité d'approvisionnement

"C'est beaucoup moins de déplacements: une fois sur neuf, tous les quinze jours, cela revient à quelques fois seulement sur l'année. Faire les courses ne m'attire pas, je suis bien contente d'en être quitte sous cette forme." (C.L., Rebecq)

"Il ne faut plus faire les courses et choisir: la diversité est imposée, on redécouvre les légumes de son pays qu'on ne choisirait pas spontanément." (G.D., La Tulipe)

"Le succès des Voedelteams repose sur notre rôle d'organisateur. Nous fournissons les produits et nous les mettons à la disposition des consommateurs à proximité de chez eux. Nous travaillons

principalement avec des clients convaincus, mais qui ne se fatiguent pas trop non plus avant d'entrer en contact avec les VT. Ils ne font pas spécialement le détour pour se rendre à un marché fermier ou dans une exploitation agricole." (L. V., "Du savoir aux saveurs", p. 122)

L'approvisionnement est la motivation championne toutes catégories, dans les groupes actuels, francophones et néerlandophones, ainsi que dans les groupes disparus.

Dans les années 80, il existait peu de points de vente d'alimentation de qualité; les groupes d'achats comblaient ce manque. Lorsque les magasins bio et naturels se sont multipliés, certains groupes ont disparu, parfois même, ils ont été partie prenante de l'ouverture du magasin ou de l'installation sur le marché.

Avec l'apparition du bio industriel en grande surface et en supérette bio, de nouveaux besoins se font jour en direction du bio local, artisanal. Ce type de produit est peu présent chez les détaillants, ou très dispersé; il passe par la vente à la ferme, la plupart du temps, ou par certains marchés.

Rassembler ces produits d'origine très diverse, parfois fort éloignés, est l'atout du groupe d'achats. Les points de vente de viande bio, en dehors des grandes surfaces, sont fort rares. Le choix des VT se porte sur les agriculteurs locaux, bio ou non, dont les produits ne se trouvent pas dans le commerce; certains sont en vente à la ferme.

Quant à l'approvisionnement en produits rares ou d'une grande diversité d'origine, seul un groupe peut permettre une telle démarche.

Les contacts

"Nous voulons éviter la relation *clientèle*." (I.L., Tournesol)

Le **client**, anonyme et passif, est en effet la formule repoussoir pour tous les groupes.

11 groupes sur 13 avancent la motivation des rapports humains, qui est présente chez tous les animateurs, même lorsque le groupe ne suit pas. Encore faut-il nuancer le propos dans les deux cas hors norme.

"Les contacts dans le groupe sont faibles, on n'arrive pas à créer une communication, que les gens se parlent, se donnent des conseils, des plants de tomates, des coups de main; on est même obligé de demander leur nom à certains ! Moi-même, quand je venais au début, c'était bonjour, au revoir et merci, comme au magasin; les bénévoles avaient l'air débordés, on n'osait pas les retarder; j'ai fini par demander s'ils n'avaient pas besoin d'aide et c'est ainsi que je me suis intégrée au groupe et à la locale." (M.C., Namur)

La livraison cinq fois par an, avec 50 à 70 personnes qui ne se connaissent quasi pas, qui ne sont pas régulières ("**Un tiers seulement des 137 membres achète à chaque fois, les autres se limitent à deux ou trois fois par an**"), des organisatrices débordées ("**À cinq heures, c'est la ruée, les gens font la file pour être servis.**" "**Quand il y a 70 commandes, je suis vidée, je ne vois plus clair; cette journée est éprouvante.**") (M.C.) – on se demande qui pourrait avoir de bons contacts dans ces conditions.

Pour le groupe de Goutroux, l'animatrice donne comme seule motivation la facilité d'approvisionnement:

"Ils n'ont pas de voiture. La majorité est âgée. Ils habitent à proximité, dans un rayon de 6 ou 7 km. Certains se connaissent par leurs activités à Vie Féminine (les plus âgées), d'autres, par les fêtes organisées dans leur cité. Sinon, le groupe d'achats n'a pas d'activités propres, je ne me vois pas en faire avec eux."

Ce groupe d'achats a une vocation utilitaire, les participants n'ont pas besoin de lui pour se rencontrer, il remplace un magasin.

Les dépôts de paniers de légumes situés chez un commerçant, y compris un magasin Oxfam, fonctionnent souvent dans cette optique.

J'ai pu le constater lorsque j'ai invité plusieurs dépôts à la rencontre des groupes le 29 mars; les abonnés d'un dépôt à Oxfam se voyaient "à l'occasion du travail d'Oxfam" et pas pour les paniers.

"Au niveau du dépôt chez le libraire, on ne se connaît pas, chacun vient chercher son colis dans l'après-midi, à un moment différent." (G.D., La Tulipe)

Le plus cocasse: une des abonnées de ce dépôt a elle-même créé un dépôt dans son association; elle habite à proximité des animateurs du dépôt de la Tulipe et ils ne se connaissent pas ! Alors qu'ils vont chercher leur panier au même dépôt, pour des raisons de facilité.

Les deux dépôts repris dans l'enquête sont basés dans un lieu de vie (comité de quartier et maison communautaire).

"Le groupe permet une vie de quartier, nous avons fait connaissance avec des voisins. Les gens apprécient de venir ici, de bavarder." (C.S., Saint-Gilles)

Les contacts sont influencés par des facteurs divers: les achats fréquents, la stabilité du groupe, la taille limitée, la proximité d'habitation, le greffage du groupe d'achats sur une association existante, la participation des membres à l'organisation des achats.

Contenu des contacts

Le plaisir

Associé à la fête, au repas en commun, au papotage, à la découverte d'autres personnes. La participation aux achats comble un besoin d'appartenance, frustré par le mode de vie individuel et ses rapports anonymes.

Un cas de figure assez éloquent:

"En participant au GAC, je cherche surtout à me créer un cercle de relations, à m'intégrer dans ce 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." (Participante du GAC de Pierreuse).

Le côté ludique des achats participe à la sphère des contacts-plaisir.

"Quel plaisir de rapporter sa bouteille d'huile et de la remplir dans une ambiance chaleureuse, de voir ces sacs de farine, sel, sucre, riz, ces grandes boîtes magiques de dattes, figues, abricots et ces grands pots de légumineuses... sans oublier les surprises du jour et la joie de jouer au magasin !" ("Feuillet de présentation" du Pot Commun, Tournai)

"Ces expériences, ces apprentissages ont été possibles à La Bawette. J'ai trouvé énormément de plaisir à les vivre et ça aussi, c'est une expérience pas banale: on peut apprendre et s'amuser en même temps. C'est en partie dû à la valeur de notre travail (il avait un sens), à la manière dont nous l'avons fait (l'humour était souvent de la partie), à l'amour de Henri Pâque pour sa terre et à sa joie de vivre..." ("Mémoire", p. 105)

Les contacts avec les producteurs font du groupe d'achats une porte d'accès sur la campagne, répondant au besoin de nature des citadins.

La Voie Lactée témoigne le plus clairement du plaisir à jouer au fermier, à travers la possession d'une *part de vache*, de tout un rituel autour des travaux agricoles (fête lors du retour des vaches en prairie et lors de la rentrée aux étables).

"Je serais heureux et amusé comme un enfant de pouvoir vivre une rencontre peu habituelle du tout en Belgique: des copropriétaires d'une vache, rassemblés et amenés à tisser des relations humaines et à apprendre à se connaître un peu plus... par une vache nommée et un fermier responsable connu !" (Lettre d'un animateur, "Annexes à l'Audit", p. 32)

L'entraide, le combat du consommateur

- Manger autrement, acheter autrement impliquent des changements personnels dans la vie quotidienne, qui vont à contre-courant du conditionnement de la société de consommation. C'est une rupture plus facile à assumer ensemble.

"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 [...]. 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 l'entraînement sportif, si je devais le faire seule, j'abandonnerais." (Participante du GAC de Pierreuse)

Lors d'une assemblée à l'Aquilone où le GAC Pierreuse défend les avantages de créer un groupe d'achats, une jeune femme déclare:

"Je veux une vie plus proche de la nature, avec des rythmes sains, une alimentation saine, mais quand je pars à 8 h et que je rentre à 20 h, toujours vite vite, je n'ai plus le courage de cuisiner, d'aller acheter ailleurs qu'au Delhaize. Bien sûr, je pourrais réduire mes horaires; je n'y suis pas encore prête. J'ai déjà envisagé comme premier pas de ne plus aller en grande surface, mais à la Batte et à un autre marché. Je veux changer, mais c'est dur, c'est un combat."

Les échanges de recettes, les ateliers cuisine contribuent à ancrer les changements d'habitudes.

"Le groupe m'a donné la possibilité de rencontrer des gens qui avaient des préoccupations proches des miennes, pouvaient me donner des conseils et la sensation de ne pas être marginalisée dans mes choix de vie." (I.L., Tournesol)

Les coups de main (voiturage, garde d'enfants, travaux d'intérieur) s'échangent dans le cadre du groupe comme dans toute association, parfois de façon plus formelle, au travers d'un SEL (Système d'échanges locaux).

"Ici, c'est un lieu plus attractif qu'un magasin, avec de l'information et des discussions à partir de la consommation, mais aussi des sujets abordés spontanément par les consommateurs. Par exemple, une personne rapporte comment elle est intervenue à la banque pour soutenir une chômeuse à qui le guichetier ne voulait pas verser son allocation. Elle a interpellé le gérant et obtenu gain de cause; d'autres personnes ont raconté des cas semblables, où l'administration méprisait les gens aux guichets. Il s'établit aussi des échanges d'entraide entre les gens, une femme apprend à une autre comment cuisiner tel ou tel produit acheté ici, etc. C'est un peu la toile d'araignée de l'info et des services." (J.C., Mouscron)

- Le contrôle sur la consommation locale (voir p. 22) tisse des liens solides.

Le groupe de Rebecq, qui s'est fait une spécialité de contrôle local, ne se voit pas lors des achats: les commandes sont déposées par le fournisseur dans un garage accessible sans déranger les occupants. Il se rattrape lors des réunions trimestrielles "qui sont animées et fort fréquentées, les gens y viennent en couple, je n'ai jamais besoin de battre le rappel comme pour les réunions classiques" (C.L.).

Le groupe est ressenti comme une source d'information fiable, car il n'a pas d'intérêt commercial à défendre.

- Les projets sociaux détaillés p. 34-35 dans l'inventaire des motivations projettent bien sûr toutes les nuances de leur prisme sur les contacts au sein du groupe d'achats: ensemble contre la malbouffe, ensemble pour l'éducation permanente, ensemble pour l'alternative, etc.

Il est curieux de constater combien les participants d'un groupe d'achats peuvent revendiquer tour à tour l'aspect ludique et l'aspect combatif, militant, de la convivialité.

Le soutien aux petits producteurs

Un groupe sur 13 ne cite pas cette motivation; pour un autre, elle a cessé de vivre puisque le groupe n'achète plus aucun produit frais; l'animatrice d'un troisième pense que cet objectif n'est pas partagé par les membres.

En Flandre, il est le fondement de tout le réseau Voedselteams mis sur pied par trois associations en 97. En Wallonie, au début des années 80, il a eu un grand poids dans le Hainaut (groupe d'achats du MOC à Charleroi, La Syndicale, en rapport avec la coop de producteurs d'Ath, Agrisain) et dans le Sud-Luxembourg (groupe des P'tits Mougna's, comprenant des consommateurs et des producteurs). Une dizaine d'années plus tard, la Voie Lactée (Liège et Bruxelles) en faisait sa vache de bataille, dans l'esprit d'une véritable croisade.

Une solidarité sociale avec les plus pauvres

On a beaucoup parlé de *prix juste, équitable, correct* et fait la comparaison entre les paysans du Sud et nos petits agriculteurs de qualité (voir p. 24).

Il s'agit ici de la solidarité d'un milieu favorisé envers des milieux défavorisés. Payer mieux répond à un souci de justice sociale, de rééquilibrage économique. Les préoccupations sanitaires et environnementales (veiller à la santé des hommes et de la nature) transforment ce rapport charitable en véritable échange: la notion de *contrat* est très claire chez les VT. Le petit dépliant de présentation précise: "Les producteurs reçoivent un prix correct, ce qui leur rend soutenable de produire d'une manière durable.". Ailleurs, on parle de "garantir un débouché stable et des prix stables, pour offrir aux producteurs locaux la chance d'investir et de se développer vers des procédés de production plus durables" ("VT: meer dan").

Depuis la fin des années 70, le petit producteur, travaillant dur, écrasé par la concurrence des grosses exploitations, par les grandes laiteries, les grandes filières de distribution et les banques, suscite la sympathie des milieux progressistes. Le petit producteur bio, confronté au bio fric depuis quelques années, polarise encore plus fort cette attirance.

Le combat d'un José Bové contre Mac Donald, celui de certains petits paysans contre Monsanto et les OGM dessinent la figure d'un Robin des Bois paysan, cher au cœur de l'altermondialiste. On passe à la fraternité de combat, au-delà de la solidarité et du contrat social.

Un modèle de vie

La nostalgie du cadre rural, l'aliénation de plus en plus impitoyable du quotidien amènent certains citadins à voir dans le fermier bio un modèle de vie, un maître à penser. Le fermier suit les rythmes de la nature, la respecte, l'étudie; il vit simplement, avec peu de gadgets, encore moins de vacances, travaille dur tout en gardant une place à l'accueil et la réflexion. S'il est en plus porteur d'un projet social (communauté, coopérative, réinsertion sociale...), la communion devient plus fervente encore.

"J'ai soutenu le démarrage de la Voie Lactée sans réserve, sans rien y connaître, c'est vrai, à cause de la solidarité, la fraternité, l'alternative, l'écologie concrète, l'argent n'était pas une fin en soi, mais un moyen. J'aurais volontiers versé plus pour ce projet.

Pour moi, les fermiers sont le dernier groupe social esclave; les femmes, les ouvriers ont eu leur mouvement de libération, les fermiers sont le dernier noyau à fonctionner de façon individualiste, sans solidarité entre eux. Dans un univers où chacun aspire au confort et au temps libre, je trouvais tellement généreux de la part de ce couple non paysan de se charger d'aider la terre.

Encore actuellement, le travail de Louis et du Hayon, malgré les contraintes qui seraient pour moi personnellement aliénantes, leur confère un sentiment de force, de liberté. Certains d'origine non paysanne qui ont travaillé au Hayon ont éprouvé l'aliénation.

Si on veut que la terre soit bien soignée, il est vital d'être en liaison étroite avec une ferme, tenue par des personnes-phares, et de les aider comme on peut. On ne s'improvise pas fermier, mais on peut les aider comme lorsque nous remplacions André et Martine pour les vacances." (S.W., ancienne membre du CA de la Voie Lactée, 2002)

Condensé exemplaire des motivations, parfois paradoxales, qui se développent au sein des groupes d'achats aujourd'hui.

Une solidarité entre pauvres

Les groupes d'achats en milieu populaire parlent aussi de solidarité avec les petits fermiers, en se référant à une tradition ancienne (le marteau et la faucille, hou-hou, vous connaissez ?). C'est une solidarité entre défavorisés, sur pied d'égalité, malgré les particularités et les cultures fort différentes.

Un des piliers du groupe Les P'tits Mougna's établit de façon fort pertinente et fort concrète le lien entre l'aliénation au travail et dans la consommation, tant pour l'ouvrier que pour le paysan. Jean-Marie était responsable, au niveau régional et national, d'activités d'éducation permanente en milieu ouvrier. Il était scieur dans une petite scierie depuis 25 ans. "Je me bats pour le salaire, mais à quelle qualité de vie ce salaire me donne accès ? La scierie fabriquait des lattes pour les écoliers, un grossiste les distribuait dans les papeteries; elle a été mise en difficulté lorsque GB a demandé de fournir 50.000 lattes à un prix concurrentiel; il a fallu réinvestir, acheter des machines plus performantes, gagner moins et trimer plus. Et j'allais moi-même acheter ces lattes chez GB ?

Le raisonnement se tenait aussi pour l'alimentation. Des gens m'ont sensibilisé à l'alimentation saine [...].

On s'est retrouvé une équipe à se poser des questions; les agriculteurs avaient les mêmes difficultés que nous à la scierie: un producteur de patates devait en livrer une tonne au Cora de Messancy, comme simple *échantillon*, il était payé 6 mois après. Il devait investir, trimer." (été 2002)

Le feuillet de présentation du groupe d'achats de Vivre... S débute ainsi:

"Le groupe d'achats poursuit le but d'obtenir une alimentation aussi saine que possible à des prix modérés, par des contacts amicaux avec des agriculteurs et des coopératives progressistes, et en encourageant l'entraide entre les familles."

À propos de l'expérience de La Syndicale, un article paru en 1984 dans la rubrique Vivre Autrement du magazine Vie Féminine disait:

"Nous avons trouvé des amis parmi les agriculteurs du pays d'Ath, nous avons rencontré des *militants ruraux*, des hommes et des femmes pleins d'enthousiasme et de foi dans leur entreprise, et cela nous a fait du bien... Le monde ouvrier et le monde agricole ne se rencontraient guère, nous avons eu cette chance de nous connaître et d'ensemble organiser un Vivre autrement. Nous

avons remis à l'honneur des produits de la ferme dans les menus familiaux. Nous avons réappris à vivre simplement, sainement et à réapprécier la saveur des produits du terroir...". ("Stassart", p. 42)

Le groupement des fermiers d'Agrisain, en définissant les critères de son poulet fermier comme un "compromis prix-qualité, abordable pour le plus grand nombre possible", se démarque du "haut de gamme, une production réservée aux nantis, bref une alimentation à double vitesse incompatible avec la solidarité des travailleurs des villes et des campagnes inscrite dans les relations d'Agrisain." ("Stassart", p. 55). Quand Agrisain se revendique d'une *agriculture sociale*, il pense autant aux petits paysans qu'aux consommateurs populaires.

Une anecdote: vers 1987-88, au début du groupe d'achats, Agrisain nous livrait de la viande découpée, en vrac, à des prix extrêmement bas. Jean Frison, fondateur de la coop, s'intéressait d'autant plus à notre initiative que dans le Hainaut, les groupes du genre de La Syndicale faiblissaient et tombaient dans la routine. Lors d'une rencontre, Jean me déclara qu'il était déçu de ne plus avoir que des clients aisés. Il voulait garder des liens vivants avec le courant ouvrier. Après quelques achats, nous avons senti des réticences à la boucherie de la coop et nous avons conclu que les prix étaient trop bas. Pas question qu'on nous fasse la charité (on est très chatouilleux là-dessus); pas question non plus de s'embarquer dans une expérience de laboratoire aux données artificielles, qui n'aurait aucune possibilité de se reproduire. Nous avons donc prié Jean d'augmenter les prix. Lui, nous a proposé d'acheter plutôt des avants de bœuf et de veau en carcasse; chacun y trouverait son avantage. Nous écopions de quelques contraintes dans la répartition, nous recevions deux tiers de bas morceaux, boudés par la clientèle aisée, en échange de prix encore plus intéressants.

La solidarité entre ces deux milieux implique de trouver un équilibre; il peut se détruire lorsque les petits paysans adoptent le comportement des gros exploitants; pendant la dernière guerre, certains aidaient les milieux populaires et la Résistance, d'autres se remplissaient les poches (Aux P'tits Mougna's, les échanges sur ce sujet brûlant ont eu lieu). Mais surtout, la passivité actuelle du milieu populaire sur le front de la qualité de vie stérilise les contacts.

L'évolution d'Agrisain illustre ces deux aspects: malgré ses efforts vers des prix accessibles au plus grand nombre, il n'a guère obtenu de réponse de ce côté. Le développement de la coopérative s'est appuyé essentiellement sur la demande de milieux plus aisés. La coop a grandi, grandi... Lorsqu'elle a dépassé le cap de la taille humaine, confrontée aux conflits internes entre partisans de la philosophie de départ et opposants, soumise à la pression des dettes contractées pour son agrandissement, dévorée par des problèmes de gestion, elle a eu tendance à abandonner les préoccupations sociales envers les consommateurs: les prix montent régulièrement, s'alignent sur ceux de la filière. La clientèle peut se le permettre, mais le groupe d'achats est embarrassé. Ironie du sort, le fameux poulet Agrisain est devenu l'exemple inverse: la qualité n'a pas progressé, elle reste inférieure à celle du label fermier wallon tandis que son prix lui est supérieur (ce qui n'est heureusement pas le cas pour le porc et le bœuf reste supérieur en qualité au bœuf fermier).

Le groupe de Mouscron souhaite aussi une solidarité bien équilibrée:

"Notre groupe a parfois eu une importance économique capitale pour des producteurs à leurs débuts. Mais souvent le producteur ne pense qu'à lui. Il faudrait pouvoir établir un nouveau type de rapports avec les producteurs, fixer le garde-fou de certaines exigences sociales, en pensant aux consommateurs qui ont un petit revenu et partager les préoccupations sociales des deux parties. Cela ne se fait pas, à moins d'avoir affaire à des révolutionnaires !" (J.C.).

La solidarité régionale

Parmi les groupes disparus, deux teintaient leur soutien de régionalisme.

L'animatrice de La Syndicale à Charleroi, déclare:

"Je dois dire que j'étais membre du Rassemblement Wallon; j'étais influencée par ce que les fermiers me disaient, qu'ils avaient des difficultés avec la banque du Boerenbond; le Boerenbond allait manger les petits fermiers de la région de Ath. [...] Et puis, nous étions fiers de nourrir des fermiers wallons." (E.N., 1988, interview par P. Stassart).

Les P'tits Mougna's visaient aussi un certain renouveau économique régional; une tendance voulait lui donner plus d'ampleur et un caractère officiel. Elle l'a emporté en fondant Agriculture Savoureuse, organisme hybride soutenu par la Région wallonne, dépourvu de critères de qualité et de liens avec les consommateurs actifs.

Actuellement, la sensibilité régionale n'existe plus en région francophone; on soutient tel ou tel fermier, y compris à 150 km de là, uniquement pour ce qu'il représente, lui, en dehors de toute référence locale. Les VT, par contre, accordent une grande importance au redéploiement économique régional et à sauver ce qui reste de la petite agriculture flamande, réduite à sa plus simple expression, laminée par la production à grande échelle. Cet état d'extrême urgence a sans doute joué dans les choix des VT.

Mon grain de sel

En fait, j'ai déjà pas mal salé le passage précédent. Attention, trop de sel amène la grimace ou pire, le réflexe émétique.

Idéalisme et base économique

L'insouciance envers l'argent va parfois de pair avec une mauvaise estimation (ou pas d'estimation du tout) du contenu économique des transactions avec le producteur. Ce n'est pas seulement le prix qui est en cause. Un rabais important ne signifie pas pour autant une opération défavorable au producteur, comme un faible rabais ne signifie pas nécessairement un avantage pour lui. Le cas des carcasses avant vient de l'illustrer. Celui des graines du groupe de Mouscron le confirme; la manutention et la gestion des stocks (péremption différente selon la variété) entrent pour une grosse part dans le prix de revient. **"Un des grossistes nous consent des prix très bas, il apprécie le fait que nous payions cash et sous notre influence, il diversifie de plus en plus sa gamme."** (J.C.) L'avis du grossiste en épicerie bio sur les petites commandes très variées (voir p. 20) montrait la surcharge de travail pour le fournisseur. Par ailleurs, la solidarité du *juste prix*, du *prix qui couvre les frais de production* surestime ses effets. Le prix juste n'existe pas. D'abord parce que s'il fallait vraiment couvrir les frais de production, le bio coûterait encore plus cher. Ce n'est pas un hasard si des petits producteurs de qualité vivent difficilement ou disparaissent. Ensuite, le système agricole dominant est basé sur des subventions et des primes qui rendent les prix artificiels; l'agriculture de qualité définit ses prix en fonction de ces prix artificiels.

La Voie Lactée, mon épouvantail favori, a poussé jusqu'à l'absurde la méconnaissance des réalités économiques; elle s'est enfoncée de plus en plus loin dans une voie sans issue, en mettant toujours de sa poche pour prolonger l'agonie. Un peu moins de largesses et un peu plus d'attention aux exigences économiques aurait évité des déboires aux gens... et aux bêtes. La Voie Lactée ne se résume pas à cela, mais cette expérience en vase clos donne une dimension hallucinante à des tendances contenues, sinon, dans des limites acceptables.

Bref, le manque d'argent oblige souvent à creuser les questions, à trouver des solutions originales et efficaces. Amen.

Vers un bio moins cher et moins pénible ?

Une armée d'agronomes, de biologistes, de chimistes met depuis des années ses capacités au service de l'agro-industriel, dans le but principal de tirer le profit maximum de la nature et des gens qui la travaillent. Les autorités encouragent cet état de fait, financièrement et idéologiquement, de diverses manières. Un mouvement dans l'opinion publique pourrait exiger de détourner une petite partie des chercheurs et des aides officielles vers l'agriculture de qualité, afin d'améliorer ses méthodes de production et alléger la charge de travail agricole, comme le mettait en avant le débat des Rencontres d'Assesse. Produire sainement, plus efficacement et moins péniblement, diminuerait aussi les coûts de production, et partant, les prix de vente. Le progrès réellement au service de la nature, des hommes qui

la soignent et des mangeurs; la bio n'en est encore qu'aux premiers pas, tout reste à découvrir. L'émergence d'un mouvement en faveur d'une agriculture saine et sociale susciterait certainement des *vocations* chez les experts, comme cela se passe en France, où des scientifiques de renom prennent fait et cause pour les petits producteurs de fromage au lait cru, menacés de disparition par des exigences hygiénistes drastiques.

Le nouveau moujik

L'espèce de dévotion dont certains membres de groupes d'achats entourent le petit producteur, la reconversion partielle de quelques-uns dans une activité agricole, la vogue des chantiers en ferme ne sont pas sans rappeler l'attitude des intellectuels populistes russes du dix-neuvième siècle envers le moujik, investi de tous les espoirs de renouveau social. Plusieurs producteurs sont d'ailleurs eux-mêmes des *implantés*, venus à la profession sans tradition paysanne. Leur choix séduit et effraie leurs anciens pairs. Esclaves ou hommes libres, plus libres que nous ? La réponse oscille de l'un à l'autre, comme en témoigne l'interview de l'ancienne responsable de la Voie Lactée (voir p. 30-31).

N.B: Pour les résultats pratiques du soutien aux producteurs, voir p. 53, dans le chapitre "Rapports avec les fournisseurs".

Les projets sociaux

Le groupe d'achats, levier militant

Les groupes d'achats sont créés et soutenus par des militants poursuivant des projets sociaux beaucoup plus ambitieux.

L'exposé qui suit est forcément schématique, car les différents courants s'interpénètrent.

(Les données sur la répartition de ces courants idéologiques au sein de la constellation se trouvent p. 51)

Pour les **chrétiens de gauche**, "consommer, c'est voter"; le groupe d'achats donne une forme militante à certains choix de consommation, dans la tradition consumériste de faire pression sur les décideurs économiques. L'achat groupé représente le pendant constructif du boycottage. "**Chaque achat est un acte politique**" ("Manger, oui mais..."). D'autre part, l'objectif de l'éducation permanente, cher au courant chrétien, s'incarne dans la démarche du groupe d'achats et ses activités annexes: ateliers, conférences, visites.

"Le groupe reste un lieu d'échanges informels, les structures organisées et systématiques se sont étiolées, trop lourdes. Des discussions fabuleuses sur le mode de vie, l'éducation des jeunes, la consommation durable, le coût de l'énergie, les services publics, ont lieu lors des achats. Je tisse des liens vers des activités extérieures à la consommation, comme la lutte contre l'implantation du zoning commercial et les activités du Mrax (Mouvement contre le racisme, l'antisémitisme et la xénophobie). J'ai créé une section du Mrax avec un couple végétarien, fort intéressé aux achats bon marché d'épicerie bio, qui amène un couple mixte; nous avons des échanges sur le racisme avec les consommateurs (certains le sont !). J'invite des réfugiés à venir lors des permanences d'achat, pour qu'il y ait rencontre.

Si les achats cessaient, ces échanges n'auraient plus lieu; si je limitais les permanences à une fois par mois, j'aurais moins de contacts, les gens seraient tous là en même temps, seraient pressés de faire leurs achats." (J.C., Mouscron)

Pour la tendance **écologiste et environnementaliste**, le groupe d'achats s'intègre dans la défense de l'agriculture et de l'économie durables; les changements de comportements dans l'alimentation sont un premier pas vers des changements dans d'autres domaines (énergies, eau, mobilité).

Le rapport moral 2001-2002 des Amis de la Terre indique:

"Les groupes d'achats représentent incontestablement un soutien à l'agriculture locale de qualité et souhaitent rendre accessible au plus grand nombre l'alimentation bio ainsi que les produits issus d'une agriculture familiale liée à la terre. Les objectifs poursuivis par les groupes d'achats rejoignent tout à fait ceux des Amis de la Terre, d'autant que la démarche s'accompagne souvent

de l'organisation de séances d'information, d'ateliers de formation, bref, d'actions permettant au citoyen de devenir critique, mais aussi acteur responsable."

Tandis qu'un responsable du groupe d'achats de Virginal (Amis de la Terre) constate:

"Au sein des groupes, les gens évoluent, certains se mettent à faire du compost à force d'en voir dans nos jardins. Je trouve que ce travail à petite échelle est positif."

Toutefois, Nature et Progrès s'inquiète de la concurrence avec les détaillants et redoute l'extension. Curieusement, la formation écolo, au sens politique du terme, n'a aucun rôle moteur dans la démarche (comme elle est absente de la lutte paysanne). L'animatrice du groupe de Mouscron explique leur tiédeur: "Les écolos trouvent utile de soutenir le commerce de proximité et ne défendent pas fort le groupe d'achats; notre base comporte beaucoup d'enseignants, comme à Ecolo, mais la base d'Ecolo n'est pas fort représentée ici, cela ne les attire pas."

Une version *douce* du projet environnemental rattache les achats groupés à un art de vivre, à une philosophie d'épanouissement dans les choses simples.

"Après tout, les multinationales ne sont que de vulgaires marchands qui se fourvoient dans la destruction et la fulgurante agonie de notre Mère la Terre. L'acte d'acheter n'est pas anodin. C'est tout simplement le choix entre *vivre* et *mourir*." ("Feuillet de présentation" du Pot Commun, Tournai.)

"L'avantage du groupe, c'est aussi le plaisir, un authentique art de vivre, un pas dans la joyeuse décroissance." (M.D., le Pot Commun, Tournai)

Des **ONG** flamandes (Iles de paix; Wervel; Université populaire) ont voulu reproduire pour la petite paysannerie régionale le soutien apporté aux paysans du Sud; le réseau des VT répond d'abord à ce souci de lutte contre la pauvreté, assorti d'un engagement des petits producteurs pour une agriculture durable. Le réseau social tissé par les consommateurs des VT se réfère à une autonomie collective, dans la perspective d'un mouvement de consommateurs.

"VT ne veut pas seulement établir le contact entre consommateur et producteur, il veut aussi restaurer *un réseau social dans le voisinage et le quartier*, [...] de manière à offrir une alternative à l'individualisation croissante de notre mode de vie.

VT veut investir une pensée globale dans une intervention locale. Le consommateur prend sa responsabilité en entrant dans un modèle à petite échelle de production et de consommation responsables.

VT en lui-même ne va pas changer toute l'économie, parce que son but, vu le caractère de son modèle, est de rester sur une échelle relativement petite. Mais nous voulons créer un exemple qui aide à élargir le débat entamé sur l'agriculture durable en Flandre. C'est la *fonction politique* que VT a. De nouvelles idées doivent amener les décideurs, les organisations paysannes, le milieu environnementaliste et le consommateur moyen à envisager d'une autre façon la problématique agricole." ("VT: meer dan", p. 2)

Les idéaux **libertaires et autogestionnaires** de mai 68, après une éclipse de quelques décennies, resurgissent parmi les jeunes intellectuels et artistes qui voient dans le groupe d'achats un cadre idéal pour vivre leurs aspirations. Le fonctionnement du groupe d'achats (comme celui du SEL, son cousin) est alors l'objet d'une profusion d'initiatives, d'une attention passionnée, devient un monde en soi.

La charte du GAC de Pierreuse stipule en premier lieu dans les obligations des membres:

"- participer de façon régulière à l'Assemblée Générale

- s'informer activement sur les objectifs, le fonctionnement et les activités du groupe d'achats"

Ensuite seulement viennent la participation aux tâches et aux frais.

Un point sur l'autogestion, dans la même charte, revient sur la question:

"Implication de tous dans les débats et les décisions engageant le groupe".

Ailleurs, on greffe le groupe d'achats sur "l'autogestion généralisée prônée par les situationnistes autour de mai 68".

"Il y a à mon avis deux voies à explorer.

La première est de diffuser une critique de la pseudo organisation démocratique à l'échelle d'un État, et ce à propos d'exemples très concrets [...].

La deuxième est de retrouver des domaines de production à autogérer. Inutile de préciser que l'usine n'y figurera pas, du moins dans un premier temps, puisqu'elle ne produit plus rien qui soit vital, si elle a jamais produit quelque chose de ce type. Par contre, les groupements d'achat commun qui (re)naissent un peu partout en Belgique offrent de premiers exemples d'activités à autogérer." Et de conseiller leur organisation à large échelle afin "qu'à terme, ils sortent de l'activité

militante pour se substituer en tant qu'activités quotidiennes de chacun (faire ses courses pour manger) organisées par de petites communautés, à l'esclavage aux multinationales de l'alimentation" ("L'homme au foyer", n°1, 12/2002, Bruxelles).

Sachez que "L'homme au foyer" se définit ainsi: "Figure asexuée d'après les libérations, individu qui prend rationnellement corps contre la société marchande, refuse le travail aliéné, est plutôt conservateur, en particulier à l'égard des révolutions technologiques, ne sort de chez lui que pour s'associer, échanger des savoirs, fomentier ou saboter. Cultive sur son toit, cuisine vraiment dans sa cuisine, étudie les alternatives historiques au capitalisme." (idem).

Au sein du **mouvement ouvrier** traditionnel, un courant se dégage pour donner un nouvel essor à ses idéaux (fin de l'exploitation des hommes, émancipation de l'humanité...); il intègre les apports de Mai 68 et de l'écologie, remet en cause le mode de vie de la *société de consommation*. Il s'appuie sur l'expérience des *groupes économiques*, la tradition d'entraide en milieu ouvrier pour relancer les groupes d'achats où les préoccupations relatives au prix se complètent par des exigences sur la qualité et la production, afin de préserver la santé publique et la nature, d'aider les petits producteurs, d'établir de meilleures relations avec le Tiers Monde. Les objectifs sociaux et environnementaux se rejoignent pour fournir un point de départ à un mouvement de consommateurs en milieu populaire.

Le courant de l'**altermondialisation** traverse les différents projets sociaux, avec lesquels il a beaucoup de points de convergence. Il s'intéresse en effet de plus en plus au domaine de l'alimentation. La malbouffe, Monsanto et ses OGM représentent des cibles planétaires à mettre en échec chaque jour dans son assiette. L'appel à "choisir sa bouffe, changer la vie" lancé par José Bové et la Confédération paysanne de France donne le ton. Les groupes d'achats et les coopératives paysannes de vente sont les moteurs naturels de cette dynamique, intégrée explicitement au programme de Attac France.

Le *théoricien* de La Bawette fait figure de précurseur dans son mémoire de 1984:

"Ce qui reste stable parmi nos préoccupations, c'est la recherche d'un certain pouvoir. Cette recherche occupe une position centrale dans le projet. Dans un monde caractérisé par la concentration toujours plus grande du pouvoir, nous voulons redevenir maîtres de nos vies.

Nous avons choisi le domaine de l'alimentation. Manger est une des premières nécessités biologiques et l'acte de manger est un des comportements humains les plus socialisés et les plus chargés de valeurs symboliques. C'est dire l'importance de pouvoir être responsable de son alimentation. La démarche est cependant plus importante que le sujet [...]. Pour y arriver, nous essayons de mettre en place un groupe d'achats; un circuit court entre le producteur et le consommateur; et une formation. Ces trois aspects nous permettent d'accroître notre pouvoir économique, social et politique." ("Mémoire", p. 58 et 73).

Dans le même quartier de Liège, dans le même milieu et la même tranche d'âge, vingt ans après, le GAC de Pierreuse exprime sa "volonté de se réapproprier une consommation responsable, d'intervenir sur les questions alimentaires et d'enrayer la tyrannie de la malbouffe, de contrer l'industrie agroalimentaire qui gouverne nos estomacs et manipule notre santé" ("Feuille de présentation", 2002).

Entre les deux expériences, il y a la malbouffe: un nom a été donné à l'ennemi, preuve de la vitalité du combat mené contre lui.

Détail anecdotique et curieux, quelques écoles de pensée hostiles au marxisme (Steiner, les situationnistes...) apparaissent ici ou là dans le sillage des groupes d'achats.

Mais la Belgique n'est pas une terre de penseurs et aucune tendance ne théorise le sujet *groupe d'achats, levier militant*.

Les groupes d'achats ne représentent actuellement qu'une rupture dérisoire avec la société de consommation, le phénomène est trop balbutiant pour en déduire les maillons qui le rattacherait à une rupture conséquente. Les discours n'ont pas à combler ce vide, et c'est très bien ainsi.

Le réalisme garde ses droits.

"Globalement, la Bawette est donc bien un moyen de reprendre en main son alimentation. En terme de pouvoir (économique et politique) il ne faut cependant pas se leurrer: la Bawette, un petit million de chiffres d'affaires; Nestlé... 10, 127 milliards de dollars. Cela situe froidement l'importance de s'organiser entre groupes d'achats *alternatifs*." ("Mémoire", p. 72)

Les jeunes *hommes au foyer* actifs au dépôt de paniers de la Tulipe ont tendance à fantasmer sur sa portée subversive, mais ils se rattrapent à temps au moment de décoller, en précisant doctement:

"Cependant, ni les réseaux de paniers, ni les potagers, même urbains et collectifs, ne sauraient constituer une quelconque panacée sociale. Ils ne garantissent nullement le renversement du système."

Les VT sont les seuls à analyser leur démarche dans une brochure de 120 pages, pour l'essentiel fort pragmatique. Ce sont aussi les seuls à disposer d'une somme importante d'expériences sur le terrain.

Mon grain de sel

Que conclure de ce réjouissant foisonnement idéaliste ?

L'alimentation, un nouvel enjeu

Empiriquement, diverses sensibilités ont abouti au même constat: l'alimentation est un terrain propice pour tenter des alternatives collectives.

Anecdote significative à l'appui: un groupe des Équipes Populaires de Charleroi, inspiré par le thème *Vivre autrement* adopté par leur organisation, a exploré pendant plusieurs mois différents domaines d'intervention: habitat, énergie, consommation. Leur cœur penchait pour l'énergie douce, ils se voyaient déjà roulant au carburant maison, extrait de leurs plants de tournesol. Ensuite, ils ont pensé à l'épuration des eaux usées, lagunage, etc. Finalement, il leur est apparu plus réaliste de commencer par un groupe d'achats alimentaires. L'énergie imposait une dimension technique importante; l'épuration demandait des solutions individuelles, adaptées à chaque maison. L'alimentation a l'avantage de s'inscrire dans des gestes simples, quotidiens, aisément unifiables.

"Penser globalement, agir localement"

C'est le point commun entre les projets sociaux de tous poils qui sous-tendent les groupes d'achats. Le besoin de changer, dès aujourd'hui, à petite échelle, quelques aspects, souvent dérisoires, du quotidien fait pièce aux grands mouvements, aux grandes structures, aux grands programmes des lendemains qui chantent. Depuis bien longtemps, ceux-ci marchent de concert avec l'aliénation au jour le jour et la pérennisent.

"En attendant le grand soir, politisons le quotidien." ("Petit manuel du terroirisme", La Tulipe)

"Les groupes révolutionnaires actuels continuent à parler du futur comme la religion parle du paradis *pour plus tard*. Je veux créer de petites alternatives qui montrent que quelque chose est possible maintenant." (P.H., GAC de Pierreuse)

"Je suis dynamique et les grandes réunions d'associations, les longues discussions me lassent. Le groupe d'achats me plaît parce que c'est du concret, constructif et vivant." (A.R., Braine)

"Personnellement, je considère la Bawette comme un lieu où se réalisent des expériences. C'est un laboratoire vivant qui n'est pas isolé du reste du monde. Je suis à la fois chercheur et matière première dans ces expériences. J'expérimente ainsi des relations professionnelles qui sont aussi *autre chose*. Je découvre l'importance de cet *autre chose* qui s'alimente de discussions et de partages. J'aime ces moments. [...].

J'expérimente aussi de nouvelles formes d'organisation qui appellent une autre société. Cette recherche est exaltante. «*Il n'y a pas de passagers sur le vaisseau spatial Terre. Nous sommes tous de l'équipage*», disait Marschall Mc Luhan. Cette découverte porte en elle de nombreux changements." ("Mémoire", p. 104)

La *petite échelle* est revendiquée, pour l'expérience de consommation comme pour celle de production; sa taille humaine permet le pouvoir, le contrôle, le sens. Permet d'être **consomm'acteur**, l'autre mot de passe de la mouvance. L'acteur agit, construit, défend ce qu'il construit; il ne se contente pas d'être *contre* le système, il est surtout *pour* autre chose.

Le groupe d'achats, parcelle d'alternative

Les projets sociaux ne constituent la motivation centrale que pour les initiateurs du projet; la majorité des participants leur accordent beaucoup moins d'importance, dans leur forme d'abstraction, de constructions mentales. Cette disparité se manifeste le plus visiblement au sein des VT, où les locales sont loin des préoccupations du centre.

Mais les réactions recueillies sur le tas pendant la distribution des radis et des rôtis montrent que les projets sociaux vivent, à leur manière, chez les consommateurs de base aussi.

"Acheter ici change le rapport à l'argent; on peut consommer sans honte, proprement, sinon, je me sens toujours coupable d'acheter." (Participant du GAC du Beau Mur)

"Depuis que j'achète les paniers, ma vie a changé." (Responsable d'un dépôt de paniers à Bruxelles)

Clôturons par l'exemple extrême au groupe de Vivre... S; quand je finis par demander à une participante, fidèle depuis quinze ans, pourquoi elle achète invariablement ses trois petits kilos de filet américain avec nous, alors qu'elle se fournit pour l'essentiel au rayon viande du Colruyt, ma question la prend au dépourvu, puis elle répond, étonnée elle-même: "Pour me rappeler que quelque chose de mieux existe, sans doute."

Un éventail de motivations riches et fragiles

Le groupe d'achats se trouve à l'intersection de toutes sortes d'aspirations, source de vitalité autant que d'instabilité, car aucune d'entre elles n'est vraiment ancrée profondément dans le choix de vie des acteurs.

- Le prix n'est pas important, sauf dans les milieux populaires. Sinon, lorsqu'il revêt une importance pour des étudiants ou de jeunes couples d'intellectuels, dès qu'ils s'établissent et font carrière, la préoccupation disparaît.

- La facilité d'approvisionnement a connu des hauts et des bas: dans les années 80, les points de vente bio étaient rares; les groupes avaient un rôle irremplaçable qui s'est estompé avec le développement des points de vente dans les années 90. L'installation des VT dans tous les coins de Flandre date de fin des années 90; quelques années plus tard, l'offre croissante du bio en grande surface a *débauché* les membres des VT qui ne partagent pas la philosophie de soutien à l'agriculture locale, cherchent seulement à *manger sain* et considèrent le VT comme un moyen pratique, sans plus. Si un supermarché du coin propose aussi du bio, la solution semble meilleure car là, il n'y a pas de contraintes.

Dans la mesure, par contre, où les groupes d'achats sont spécifiquement demandeurs de produits bio artisanaux, en circuit court, il n'est pas aisé de trouver mieux ailleurs. Parfois, un groupe aide lui-même à l'installation du producteur sur un marché (Coprosain à Bruxelles; le maraîcher des groupes de Braine et Virginal sur le marché de Braine) ou met au point une distribution à domicile par le fournisseur (les pains à Braine, voir p. 54).

- Les contacts: le plaisir des rencontres peut se réaliser dans n'importe quelle association; le côté ludique (jouer au magasin, jouer à l'alternatif) peut se cristalliser sur d'autres thèmes (jouer à la maison communautaire, au culturel en marge...), tant il est vrai que les enfants passent d'un engouement à l'autre, d'un jouet à l'autre. Le soutien pour acheter et manger autrement n'est plus nécessaire, une fois les nouvelles habitudes de vie consolidées. De même pour le contrôle et l'information sur les produits; le besoin diminue une fois les filières de confiance et les points de repère établis.

Le contact avec la campagne peut s'opérer à travers d'autres biais: un groupe de randonnée, d'observation des oiseaux, de protection d'un site naturel ou une maison de campagne, des gîtes ruraux... Quand ce n'est pas une lassitude, des malentendus qui s'installent dans les rapports avec le monde rural, et on tourne la page.

- Le soutien aux petits agriculteurs peut se traduire de bien d'autres façons (heureusement !) que par le groupe d'achats.

- Le groupe d'achats comme *levier militant* n'est encore consciemment intégré dans aucun projet social; ce choix reste intuitif.

D'autres priorités peuvent s'imposer à l'énergie militante: la culture, l'éducation, les réfugiés, l'éco-construction, la politique...

Bref, les motivations peuvent évoluer, diminuer, tandis que les contraintes, elles, perdurent (commande à l'avance, offre limitée, horaires fixes, participation aux tâches). Vient le moment où le plateau de la balance s'enfonce, côté contraintes, et où l'expérience se clôture. L'étude de la nécrologie de ces vingt dernières années, p. 62, examine les causes de décès et tente un pronostic prudent pour l'avenir.

Car il en meurt et il en naît, obstinément.

N'empêche, comme disait l'autre: "Et pourtant, ils tournent !"

Peut-on néanmoins leur attribuer un avenir ? Voir p. 64.

LA CUISINE INTERIEURE

L'exigence de participation

- la coopération

La majorité des groupes actuels, francophones et flamands, ainsi qu'une minorité des groupes disparus, impliquent la participation des membres à l'organisation des achats, en vertu des valeurs traditionnelles d'entraide, de coopération ou d'autogestion.

"Au début, les gens venaient un peu comme au magasin, puis ils se sont progressivement impliqués. Lors des permanences, il y a toujours deux personnes; c'est quasiment un système de self service. Quand les membres adhèrent, on leur demande de répondre à un questionnaire sur les tâches qu'ils préfèrent faire. Cela se passe bien, chacun aide, met une croix dans le tableau des jours de permanence." (M.D., Le Pot Commun, Tournai)

En général, les responsables s'appuient sur un volant plus ou moins fourni d'aidants. La participation est exigée de façon explicite, comme une condition d'adhésion de chaque membre, dans deux groupes sur 13 seulement.

"Faire partie du GAC de Pierreuse implique de: [...] prendre part aux tâches concrètes de distribution des produits." ("Charte")

"Chaque famille aide deux fois par an au pesage (une heure et demie)." ("Feuillet de présentation" du groupe de Vivre... S)

Dans les groupes disparus, les P'tits Mougna's accordaient une grande importance à la responsabilité de chacun:

"L'épicerie en vrac exigeait beaucoup de manutention, ce qui permettait de mettre un maximum de gens dans le coup pour que les participants ne viennent pas passivement comme des clients. Quand une famille demandait à entrer, on exigeait qu'elle participe sous une forme ou l'autre; une mère prise par ses gosses pouvait s'occuper des enveloppes chez elle, par exemple." (J.M. S., été 2002).

Mais au cours du développement du groupe et avec l'apparition du permanent, le principe fut abandonné.

Les VT insistent sur cet aspect:

"Pour que le fonctionnement autonome du VT se passe bien, il est important que chacun dans le team se sente responsable de la bonne marche et pas seulement le responsable financier et le responsable des commandes, même s'ils ont plus de travail pratique. Il est important que chaque nouveau membre reçoive une bonne introduction sur la philosophie et le fonctionnement concret. Nous voyons souvent que les membres de la première heure (qui ont participé aux réunions d'informations et de démarrage) sont bien au courant et à même de prendre leurs responsabilités, mais les familles qui ont adhéré plus tard ne savent pas toujours précisément ce qu'est un VT et comment il travaille et se comportent alors plus facilement comme des clients." ("Werkboek", p. 20, section 1).

Toutefois, le dépliant de présentation ne dit mot de la participation dans les 11 points descriptifs, qui comportent par contre l'obligation de s'engager pendant un an.

- le service

3 des 13 groupes actuels et 1 des 7 groupes disparus se considèrent comme un service, sans la moindre obligation pour les bénéficiaires de mettre la main à la pâte.

Le service peut être gratuit (un cas) ou payant (trois).

Le groupe d'achats de Namur, animé par la locale de Nature et Progrès, offre ses services à tous les membres de Nature et Progrès (il suffit d'être membre pour acheter), dans l'intention de rassembler un maximum de clients au profit des producteurs bios que soutient l'association.

À Mouscron, le groupe a glissé en vingt ans de la participation au service gratuit, par lassitude de l'animatrice, par érosion du bénévolat:

"Cela me demande moins d'énergie de tenir la permanence moi-même que de motiver les autres à le faire, de les organiser, etc.; je considère que j'offre un service." (J.C., Mouscron).

Cependant, le conditionnement des semences reste assuré par une bonne vingtaine de membres, chaque année en hiver.

La responsable du groupe de Goutroux ne voit pas la nécessité d'associer les gens, qui sont âgés.

Li Cramignon a évolué de la participation au service payant:

"Même avant 97, la logique du Cramignon était d'aller vers un service, parce que la tournante des tâches faisait fuir les gens. Par exemple, faire la caisse, au bout d'un temps, n'était plus assuré par une tournante, mais par une seule personne, avec une petite rétribution. Les 6% de frais de fonctionnement ne suffisaient plus, on a finalement engagé le quart-temps, grâce aux 20 à 25% de hausse. (Les producteurs accordaient un rabais de 20 à 25%, qui a été ensuite affecté au quart temps, selon le souhait des clients)." (J.V., Li Cramignon, 2002).

Même ainsi, les clients ont continué à *fuir*; ils trouvaient encore trop contraignant de commander à l'avance et de venir chercher les colis à date fixe. Les achats ont cessé.

- les hybrides

2 des 13 groupes actuels et 1 des 7 groupes disparus tentent le mariage du service (payant ou non) et de la coopération.

"Certaines familles n'ont plus participé aux achats parce qu'elles ne trouvaient pas le temps d'aider, même ponctuellement. Maintenant, nous sommes devenus plus coulants avec les nouveaux, des familles qui désirent vraiment acheter et ne peuvent s'investir (problèmes d'horaires). Il y a eu un débat pour savoir s'il fallait instaurer deux vitesses dans le groupe, des prix moins chers pour ceux qui s'impliquent et plus chers pour les autres." (I.L., Tournesol) Le service gratuit a finalement été adopté; une famille seulement est concernée.

"Quatre ou cinq personnes ont demandé si elles pouvaient acheter sans participer; on a décidé que oui, ce serait dommage de les faire fuir. Deux ont changé d'avis en voyant comment cela se passe; deux ou trois restent en dehors du travail, ne s'inscrivent pas sur le tableau, on ne leur demande pas pourquoi. Avec une majorité d'actifs et une minorité de non actifs, il y a peu de risques d'épuisement du groupe porteur." (GAC du Beau Mur)

"C'était souvent les mêmes qui aidaient l'après-midi; ceux qui ne le faisaient jamais, environ un tiers des gens, soit parce qu'ils n'étaient jamais libres ou qu'ils habitaient trop loin, payaient un peu plus." (A.M., Label Vie, été 2002)

Mon grain de sel

La coopération est le fondement du groupe d'achats et son atout majeur: les participants unissent leur énergie, leur temps, leur matériel, leur créativité, leur argent pour... en retirer plus que la même quantité d'énergie, de temps, etc. leur rapporterait dans une démarche individuelle. Si l'on ne vérifie pas, décompte à l'appui, ce boni miraculeux, eh bien !, il vaut mieux agir chacun de son côté, sans groupe d'achats. Faites le calcul, au moins une fois, pour voir.

Une anecdote édifiante: le groupe d'achats de Vivre... S demande la participation de chacun au pesage des colis. Une famille de trois enfants, où le couple a un emploi, déménage à 25 km. Depuis longtemps, leur participation est difficile à obtenir, irrégulière. Elle cesse complètement pendant un an, suite au déménagement. Même venir chercher le colis est ressenti comme une corvée. Cela devient absurde: le groupe travaille à leur place et eux se sentent ligotés. Je propose au couple de cesser les achats et de prospecter avec eux une alternative dans leur région, s'ils le souhaitent. Ils n'ont pas de temps pour cela non plus et pendant plusieurs mois, ils fréquentent le rayon boucherie d'un supermarché. Bilan: ces courses-là demandent aussi du temps, restent chères et de qualité décevante; la viande bio au détail est hors de portée. *Tout compte fait*, ils décident de réintégrer le groupe et nous concoctons ensemble des conditions pour leur participation qui se passe désormais beaucoup mieux qu'avant le déménagement.

"Je donne et je reçois; mieux à plusieurs qu'isolé" – le b.a. ba des rapports humains sans oppression, quel dommage de priver les membres d'un groupe de pareille expérience sociale !

Certains payent même, pour ne pas la vivre en direct; l'argent sert décidément à tout, sauf à faire le bonheur. À ce sujet (le bonheur), revenons un instant sur le *temps*:

"Les familles s'investissent moins: On n'a pas le temps; peut-être, mais cela dépend des priorités qu'on se fixe." (I.L., Tournesol).

Effectivement. Poser un regard critique, voire révolté, sur le *pas le temps*, alors que la voiture, l'électroménager, le GSM sont censés nous aider à *gagner du temps*, modifier ensemble certains aspects aliénants du mode de vie, font aussi partie du *Vivre autrement* impulsé par le groupe d'achats. S'incliner devant le *pas le temps*, pire, le monnayer par un tarif plus élevé, c'est frustrer certains d'une part de bonheur; le bonheur de se libérer.

En outre, le clivage entre *clients payants* et bénévoles nourrit des frictions; le client ne saisira jamais bien la dynamique du groupe d'achats, il restera un poids mort face aux initiatives nouvelles et risque d'adopter les exigences du *roi* ("Je paie, donc, j'ai droit"). Les bénévoles se sentent parfois *exploités* par les clients, leur en veulent ou se découragent.

Les porteuses du groupe de Namur, épuisées par leur portage (voir p. 28 !), sont en train de réfléchir à une mutation vers la coopération de tous. Ce qui n'est pas simple lorsqu'on est parti sur des bases opposées. Aussi est-il primordial pour un groupe qui démarre de bien clarifier cet aspect coopératif, de ne pas embarquer sur une base floue quelques personnes "juste pour être assez nombreux".

L'organisation du travail

Les responsables

Les groupes d'achats connaissent la situation classique du monde associatif où quelques personnes se trouvent à la barre, sous des casquettes diverses: animateurs, responsables, coordinateurs, porteurs, gestionnaires. D'elles dépendent la création et la survie du groupe.

6 des 13 groupes actuels fonctionnent avec un seul porteur ou porteuse; le reste varie de 2 à 3, 7 au maximum. Les locales des VT pratiquent le triumvirat.

Cet état de fait est parfois accepté, parfois mal vécu ou nié.

Dans 5 des 13 groupes actuels, les porteurs se plaignent de leur charge de travail (mais les deux dépôts de paniers ne représentent pas beaucoup de travail).

Le GAC de Pierreuse cherche comment appliquer ses convictions autogestionnaires prônant la prise de responsabilités égalitaires entre tous les participants. La gestion du groupe par des assemblées générales n'ayant rien donné (elles étaient désertées par les membres), on est passé à quelques gueulantes humoristiques:

"La révolte gronde chez certains Gaceurs. Une minorité menace même de défiler sous le slogan *Nous ne sommes pas des saint Nicolas* [...]. Il est indispensable que CHAQUE Gaceur donne un petit coup de main." Et de diviser les tâches par le nombre de Gaceur, ce qui ne fait vraiment pas beaucoup pour chacun. Toujours pas de résultat; il faudra bien *réinventer* le comité:

"En théorie, il n'y a pas de tête au GAC, mais il y en a une quand même, qui s'est essoufflée et en a eu marre. On a décidé d'officialiser la situation en créant un groupe de porteurs, on a simplifié les tâches et rendu visibles les tâches invisibles. Six mois plus tard, on était revenu à la case départ et les porteurs ont fait grève; les Gaceurs se sont étonnés que leur colis n'était pas là, on s'est expliqué dans une AG où il y avait du monde, pour une fois, et on a renouvelé l'équipe des porteurs (après trois ans)." (E.D.). Du même coup, le GAC a institué la limitation du mandat du comité de gestion dans le temps et le renouvellement majoritaire de ses membres (voir la Charte).

La centrale des VT a organisé un concours entre les locales pour la façon la plus originale de mettre à l'honneur et de chouchouter (délicieuse expression flamande *in de bloemetjes zetten*) les responsables qui **"consacrent chaque mois tellement d'heures à notre équipe pour la faire tourner et pour que nous, consommateurs, ayons la possibilité d'avoir accès, dans des conditions confortables, à une alimentation saine et savoureuse"** (Journal des VT, janvier-février 2001).

Le concours a mis en avant deux cas d'aide à des responsables: un pour la réfection de son toit et l'autre pour son déménagement.

Feu la Bawette, soucieuse d'autogestion elle aussi, adoptait à ses débuts un point de vue original:

"Nous (les porteurs du projet) en sommes arrivés à nous définir comme un groupe d'action autonome. Nous ne voulons pas être *élus* comme représentants du groupe. Cela nécessiterait des assemblées régulières pour justifier notre *démocratie*. Tout le monde ne viendrait pas. Tout le monde ne parlerait pas. Les plus bavards influenceraient les autres... Ce serait lourd et pas spécialement efficace.

Nous préférons être complètement autonomes, nous ne rendons de comptes ni à l'organisme employeur (l'asbl La Maison) ni à la population concernée (le groupe d'acheteurs). Nous choisissons d'avoir une relation subjective et non-directive. Nous n'avons aucun mandat pour agir, nous faisons cela parce que cela nous plaît. Nous n'avons donc pas d'ordre à donner, il n'y a pas de rapport d'autorité institué." ("Mémoire", p. 29).

Au sein de l'équipe des porteurs, chacun mène ses projets à sa guise, sans directives de l'équipe. En même temps, la participation des *clients* est encouragée. En cours de route, un comité se constitue, rassemblant les porteurs et une quinzaine de clients motivés; les décisions y sont prises, mais l'équipe

des porteurs "refuse fermement d'être l'organe exécutif du comité Bawette. Les travailleurs (ils sont permanents) se veulent plus *indépendants* que *fonctionnaires*. Ils exécutent les décisions qui leur plaisent." (idem, p. 108).

Les assemblées générales sont pratiquées dans 8 des 13 groupes actuels et l'étaient dans 4 des 7 groupes disparus; les locales des V.T. en prévoient au moins une par an. Le recours au vote pour prendre une décision est parfois abandonné au profit du consensus.

La rotation des tâches

Elle est expérimentée dans 5 groupes sur 13: pour un an, une semaine ou six mois, quelqu'un est responsable des commandes, des transports ou de la permanence.

Le but est de:

"[...] diffuser les compétences" ("Charte" du GAC de Pierreuse, février 2002)

"aucune tâche n'est ennuyeuse dès lors qu'il y a rotation" (H.H., GAC Pierreuse)

"pour éviter la main mise des spécialistes et la division du travail manuel et intellectuel" (D.P., Virginal)

"[...] pour ne pas se rendre indispensable ou s'identifier à sa tâche" ("Mémoire", p. 34).

Les responsables locaux des VT observent des mandats annuels renouvelables.

Souvent, la rotation n'est pas délibérée, elle n'est qu'une *succession* obligée, lorsque le responsable précédent jette l'éponge.

Le *tour de rôle* imposé par le responsable peut pallier la pénurie de bénévoles, comme à la locale VT de Herent: "Si nous ne sommes pas à même d'assurer la permanence par des propositions spontanées, alors on travaillera avec une liste fixe à l'avenir" (AG 24/10/2001).

La division du travail

Elle est poussée plus ou moins loin.

"On a fractionné au maximum le travail, à des heures et des jours différents, pour que chaque famille ait l'occasion de participer au moins une ou deux fois par an." (I.L., Tournesol)

"Nous avons divisé le travail en 9 postes différents." (GAC de Pierreuse)

Au dépôt de Saint-Gilles, la responsable déclare:

"Je m'occupe de tout, seule; il n'y a pas tellement à faire, cela me demande plus de travail de me décharger que d'assurer moi-même. Quand je ne suis pas libre, je trouve toujours quelqu'un pour me remplacer; c'est suffisant."

Les locales des VT ont chacune un responsable financier, un responsable des commandes ou responsable du dépôt et un responsable de groupe, qui est aussi la *personne de contact* avec le réseau central. Le responsable de groupe accueille les nouveaux membres, transmet aux membres le journal et les informations du centre, informe celui-ci de l'actualité de la locale. Le responsable de dépôt organise le tour de rôle des permanences que des volontaires assurent six semaines d'affilée, centralise les commandes et les transmet aux producteurs.

Des résultats mitigés

"Le revers de la médaille avec le fractionnement du travail, c'est la baisse de la convivialité, on travaille trop peu ensemble." (I.L., Tournesol)

"Le fractionnement des tâches implique énormément de communication entre les gens, qui n'ont aucune vue d'ensemble. Or, la communication ne s'établit pas bien; il y a un cahier prévu pour noter toutes les informations utiles, les modifications, etc., mais les gens oublient de noter ou de lire ou c'est trop touffu à retenir." (I.M., GAC de Pierreuse)

Cette histoire de cahier est déjà évoquée à l'AG du 13/04/2000.

"Le nouveau cahier sert à noter chaque sortie et entrée d'argent en caisse. Sa raison d'être est de faciliter la tâche de la personne qui assure la comptabilité du GAC le mardi (les achats ayant lieu le lundi, ndlr). Cette trace écrite lui permet de comprendre ce qui s'est passé la veille et de s'y retrouver dans les comptes. Un nouveau cahier devrait faire son apparition cette semaine. Il seconderait le tableau d'affichage et servirait à assurer la transmission des informations du producteur vers les différents lieux du GAC (cave, ordi, maquettage des bons de commande).

À l'ordi, quand un problème survient au niveau du programme, il est impératif de le noter-dater dans un cahier (encore un) qui sera disposé à côté de la machine."

"Pour la comptabilité, qui demande des compétences particulières, la rotation est fort limitée et les personnes se lassent" (P.H.) "La rotation n'est pas efficace, elle liquide le savoir-faire acquis; à chaque coup, c'est un néophyte qui se trouve devant le poste à pourvoir." (I.M., GAC de Pierreuse)
"Des principes comme celui de la rotation des tâches par exemple reflètent souvent autre chose. Dans ce cas-ci, c'est le désir de ne pas lier une tâche et une personne. Cette valeur que nous choisissons ne doit pas nous en faire oublier une autre: celle de l'efficacité.
Le succès d'une expérience se mesure à deux critères: l'épanouissement des personnes qui la vivent (plaisir trouvé à travailler ensemble, acquisition de nouvelles connaissances...) et la qualité du résultat obtenu. Certains principes visent plutôt la réussite du premier ou du second critère."
("Mémoire", p. 35)

Mon grain de sel

L'allègement du travail

C'est le choix que fait Vivre... S: plutôt que fractionner les corvées ou les faire tourner, limitons-les au strict minimum.

Chacun apporte son huile aux rouages: se montrer accommodant sur la quantité et la composition de sa commande facilite le travail du responsable de commande et la distribution; observer une certaine rigueur dans le pesage, dans les dates de commande et de paiement y contribue aussi et allège en outre le travail de comptabilité. Les membres payent après la réception des commandes, ce qui laisse plus de temps pour la comptabilité et évite la double facturation des paiements anticipés. Cela n'est possible que si chacun se sent responsable.

Plusieurs améliorations pratiques de mon travail ont été suggérées par des membres.

Ceci dit, la comptabilité n'a rien de drôle; quatre heures, tous les trois mois, cela reste humain.

La faible fréquence des achats a été déterminée par la nécessité de concentrer la demande et par la volonté de se simplifier la vie.

Les responsables exécutent eux-mêmes la part de corvées inhérentes à leur tâche. Rassembler les commandes par téléphone est assez plaisant, met en contact avec tout le groupe, donne l'occasion de prendre le pouls. Faire coïncider la commande globale avec le contenu des carcasses tient du jeu; par contre, faire les étiquettes, rassembler le matériel et le ranger est barbant. Est-ce là le type de petites corvées à faire tourner ? Elles ne sont supportables, précisément, que si elles s'intègrent aux autres aspects, créatifs, plaisants, du travail.

L'égalité illusoire

Tout le monde aide; quelques-uns impulsent.

Ou: il ne peut y avoir de *portés*, mais il y a nécessairement un nombre limité de *porteurs*. Cette disparité reflète des différences dans les motivations.

Dans notre société, un nombre limité de personne ressent le besoin de participer à une alternative collective; un nombre bien plus restreint ressent le besoin d'impulser une alternative.

Ne pas entériner cet état de fait va de soi, comme d'en mieux saisir les causes pour favoriser la transformation et la rupture.

Nier cet état de fait, tenter d'instaurer l'intervention égalitaire dans les expériences alternatives actuelles, à coups de mesures organisationnelles et d'admonestations ne rime à rien, car il ne s'agit pas de bonne ou de mauvaise organisation, ni de bonne ou de mauvaise volonté.

L'efficacité

Le critère de l'efficacité, comme le soulignait le "Mémoire", devrait en tout cas rester à l'esprit des autogestionnaires convaincus, sous peine de verser dans des fonctionnements aussi décourageants et absurdes que ceux de leur plus grand ennemi, la bureaucratie.

Je dois dire qu'entrer en contact téléphonique avec la personne adéquate dans un ministère n'est rien à côté de la même performance dans un groupe d'achats autogéré. Pour obtenir l'avis sur l'organisation de la rencontre nationale du 29 mars, il m'a fallu deux mois et demi pour le GAC de Pierreuse, avec un résultat incomplet, et pour le Beau Mur, idem, sans résultat du tout. J'ai dû tomber dans un *vide organisationnel* (le poste *contacts extérieurs* n'est pas prévu) ou dans le 36^{ème} point à l'ordre du jour de la troisième réunion de la semaine.

Le fonctionnement technique

Je vais seulement évoquer quelques aspects généraux, car la popote intérieure est trop complexe, trop particulière à exposer; parfois, je n'y ai rien compris, d'ailleurs. Pour en savoir plus, reportez-vous à la grille de présentation p. 6, et mettez-vous directement en contact avec ceux qui vous paraissent avoir des similitudes pratiques avec vous.

Le réseau des VT a systématisé le mieux ces aspects (dans le "Werkboek", section 1) et mis au point des *formules* de fonctionnement, depuis la création d'un nouveau groupe, avec projet de toutes boîtes et d'ordre du jour de la première rencontre, jusqu'au programme informatisé de commande et de comptabilité. Côté fréquence, les VT ont une expérience variée, de une fois par semaine à deux fois et une fois par mois.

Pour la gestion des stocks, le groupe de Mouscron en connaît un rayon.

- **commande**: par mail ou par téléphone, sur fiche individuelle; sur place, au dépôt, manuellement ou par ordinateur, sur fiche individuelle ou directement sur un tableau récapitulatif unique; la commande de livraisons hebdomadaires peut avoir lieu une fois par mois, comme dans les VT, ce qui simplifie la tâche du responsable, mais complique celle du membre.

Chaque famille du groupe de Rebecq remplit au départ une fiche indiquant à leurs deux fournisseurs la composition de la famille, quelques préférences alimentaires et éventuellement un plafond de prix à ne pas dépasser; tout au long de l'année, leur colis est composé en fonction de ces critères. Plus simple, tu meurs.

Pour la petite histoire, à la Voie Lactée, chaque copropriétaire de vache avait droit à environ 21 litres de lait par mois, moyenne théorique modifiée par les périodes de lactation; il fallait convertir ce lait en divers produits laitiers, selon un tableau de conversion précis (1 litre de lait = 0,21 l. de maquée; 1,75 l. de lait = 1 stoffé, etc.). Pratique, non ?

- **distribution**: quel que soit le système adopté, toujours vérifier la livraison globale avant de distribuer; on peut ainsi détecter les erreurs éventuelles du fournisseur et les compenser.

Le système de colis individuels préparés par le fournisseur: le plus pratique, pas le moins cher; la confection des commandes individuelles par un ou des bénévoles avant la distribution est un gros travail; le self service amène des erreurs, parfois, il ne reste pas assez pour les derniers arrivés.

- **comptabilité**: système de domiciliation pour les abonnements de paniers; programme de facturation; double facturation liée au paiement anticipé, peu pratique; tableau où chacun note ce qu'il a réellement emporté; recensement par le responsable de ces mêmes données.

Stop, j'en ai plus qu'assez !

Les mesures d'ordre

La bonne marche des achats groupés nécessite un minimum de consignes à respecter pour la commande, les horaires de distribution, la participation aux tâches, le paiement.

Ces consignes sont rarement coulées dans un règlement intérieur, plutôt affichées au dépôt ou rappelées dans des papiers d'information, avec force majuscules et points d'exclamation.

L'insouciance envers les consignes peut aller loin.

"Au début, des gens oubliaient de venir chercher leur panier qui restait là à pourrir." (G.D., à propos du dépôt à l'ULB-Université libre de Bruxelles)

"Beaucoup (trop) de Gaceurs ne payent pas au moment de la commande, ce qui entraîne des problèmes de trésorerie [...]. Il semble utile de rappeler à tous que la fin de la distribution est bien 21 h et non 21 h 15 ou 21 h 30." (A.G. du GAC de Pierreuse)

"Le fonctionnement est expliqué dans le feuillet de présentation. J'essaie de réduire les *exceptions* à l'horaire, ce n'est déjà pas simple pour nous d'assurer la permanence chaque semaine et j'ai beaucoup d'activités extérieures. Régulièrement, des gens oublient de venir chercher, de commander, n'ont pas de quoi payer; il y a chaque fois un pépin, dans l'ensemble, je cède et je n'applique pas le *règlement* (ex.: ne sont commandés que les paniers payés) et je téléphone aux distraits. Parfois, on revend un panier; je ne supporte pas de voir la nourriture se gâter.

Évidemment, quand quelqu'un ne paie pas, c'est mon compte personnel qui avance la somme ! Mais tout cela reste dans des limites acceptables." (C.S., Saint-Gilles)

Les VT ont codifié au maximum le fonctionnement et les obligations de chacun (voir la section 1 du "Werkboek").

Qu'est-ce que ça donne ?

Coup d'œil indiscret dans la locale de Herent:

"AVIS IMPORTANT: il y a tellement de va-et-vient dans le dépôt, voilà pourquoi cet appel à chaque membre (et chacun reçoit ce compte rendu dans son bac, ainsi il ne pourra pas se cacher derrière l'argument *Je ne savais pas* !!!)

1) appel pour tenir la permanence du dépôt plus souvent, c'est-à-dire, six, oui, six semaines. Les avantages de se trouver au dépôt ne sont pas à énumérer: échapper au tour de rôle cuistot, à la maison; tailler une bavette avec un autre membre; quelques exercices de fitness en se baissant pour partager les marchandises; en bref, qu'est-ce que vous attendez encore ????? Si nous ne sommes pas en mesure d'assurer les permanences par proposition spontanée, alors il faudra procéder à l'avenir avec une liste fixe.

2) prière d'être plus soigneux pour la distribution des tartes, pizza et gâteaux, histoire que les cerises ne collent pas au plafond du dépôt;

3) attention à bien contrôler les bons de commande (une erreur de livraison est une erreur de facturation, mais il faut bien la payer)

En outre:

- l'horaire d'ouverture reste de 19 h à 20 h (et pas UNE minute de plus)

- les bacs NON récupérés: cela ne devrait pas pouvoir arriver, mais souvent il reste un bac non récupéré. [...] Après la fermeture du dépôt, un bac NON récupéré sera mis DEHORS.

- [...] paiement: à partir du deuxième rappel, on demandera 200 F de frais de rappel

- commande: si le bon n'est pas donné à temps, on recevra la même commande que la fois passée." (compte rendu de l'AG du 24/10/2001).

Magie des comptes rendus, on s'y croirait !

Mon grain de sel

Les groupes récents, composé de jeunes artistes, intellectuels et *bobos* (bourgeois bohêmes), avec un flux de membres important, sont les plus sujets à la désorganisation.

Un fonctionnement le plus simple possible, un noyau de base bien rôdé, l'accueil et l'encadrement des nouveaux devrait limiter la foire.

Le coeur du problème reste l'esprit de coopération; s'il est insuffisant, toutes les mesures d'ordre seront lettre morte. À part cela, certains distraits ou fantaisistes incurables n'ont pas leur place dans un groupe d'achats... ou alors, comme chez Vivre... S, en un exemplaire seulement, et en contrepartie de qualités spéciales.

Petite remarque communautaire: il n'est pas sûr que nos amis flamands soient tellement plus disciplinés que nous; par contre, la tolérance des francophones à l'égard de l'indiscipline est plus forte. Question de minutes.

Les conflits internes

Ce n'est pas le sujet de discussion favori lors d'une prise de contact pour une enquête et bien des choses ont dû m'échapper. Toutefois, les *grands conflits* ne manquent jamais de traverser le récit. Mis à part la joyeuse curiosité pour les scènes de ménage chez les voisins, ils présentent l'intérêt de situer les thèmes sensibles dans l'orientation. Je ne crois guère aux *conflits de personne*, ils recouvrent toujours des intérêts, des objectifs sociaux différents.

Deux cas marquants dans les groupes actuels me sont connus:

- dans les débuts du groupe de Mouscron, "le MOC a quitté, ils ne s'intéressaient pas à la qualité, seulement au prix. Après eux, nous avons eu des fanatiques de la santé, qui voulaient vivre 120 ans et qui s'écartaient dès qu'on leur demandait une aide." (J.C., Mouscron).

- quelques mois après sa naissance, le groupe de Vivre... S a subi un double baptême du feu. Sur plainte de la Fédération des Bouchers, une armada d'inspecteurs débarqua lors d'une distribution de viande, dressa un procès-verbal et nous menaça de saisie si nous "récidivions".

Une minorité de participants s'effraya et accusa les initiateurs du projet d'avoir attiré la répression en distribuant dans le quartier une revue d'information sur la viande industrielle ! Les achats groupés, selon eux, devaient garder un caractère confidentiel. Ils avançaient également quelques autres critiques mineures. La rupture s'ensuivit et la minorité poursuivit ses achats dans son coin jusqu'il y a un an (groupe de la Chatqueue).

Quelques locales de VT, une fois mises en selle par les soins du centre, refusent de payer la quote-part de 3% au centre, ne voyant plus d'intérêt à le soutenir. Ils s'excluent d'office du réseau.

Parmi les groupes d'achats disparus, deux affrontements longs et acharnés, toujours mal cicatrisés aujourd'hui, ont déchiré les P'tits Mougnaïs et la Voie Lactée.

- Aux P'tits Mougnaïs, la pomme de discorde fut d'abord le recours au permanent. Selon l'animateur ouvrier, JM. S.:

"De 15 familles, le groupe est passé à 35 (même 40 à un moment), qui prenaient pour d'autres familles autour d'elles, le bénévolat ne suffisait plus, il fallait s'organiser autrement. On gardait le principe de devoir aider, parmi les convaincus, mais les autres, les extérieurs, venaient de plus en plus nombreux. [...] A.W. (l'intellectuel, autre pilier du groupe) s'est démené pour obtenir des subsides; je n'étais pas convaincu de la nécessité du permanent, j'aurais préféré qu'on essaime des petits groupes dans tous les coins. J'ai perdu cette première bataille au sujet du permanent." (2002).

La seconde contradiction concerne la création du marché:

"En 94, la tendance des producteurs, défendue par A., a pris l'initiative d'ouvrir le marché fermier à Ansart et de supprimer les achats groupés. A. avançait: «Il ne faut pas rester toujours petits, sur notre îlot, il faut permettre à tout le monde d'acheter ces produits». Pour moi, le groupe d'achats était utile pour rester acteur de sa consommation; pourquoi des consommateurs passifs devaient-ils profiter du travail des autres? Mais cette tendance était minoritaire, dépassée par l'évolution du groupe; le rapport de force a penché pour le marché. Certains se sont sentis trahis. Moi, j'ai quitté et beaucoup m'ont suivi." (JM. S., 2002).

Avis de A., l'animateur intellectuel:

"Il existait une tension entre deux positions: «On est bien entre nous, dans un petit groupe» et «On doit s'élargir, ne pas s'enfermer». [...] La permanente de l'époque, fille de fermier, en avait aussi assez de s'enfermer dans un groupe limité à une cinquantaine de personnes pour les achats et deux cents pour les activités (fêtes, abonnements à la revue). La Région wallonne n'entendait pas se limiter au soutien à une distribution de produits bio et dans les P'tits Mougnaïs, une cassure s'est produite entre ceux qui disaient: «Attention, les P'tits Mougnaïs deviennent les gros Mougnaïs» et ceux qui trouvaient idiot de payer un permanent pour mettre du riz dans des sachets au lieu de travailler au développement régional." (A.W., 2002).

Cependant, il regrette la disparition du groupe d'achats et ne voit pas de perspectives au marché:

"On a perdu un lieu de discussions entre nous, il n'y a plus de contacts directs; je ne connais plus les gens et ils n'ont rien à me dire, ce n'est plus qu'un lieu où on vient acheter, de manière très conviviale, parce qu'on y cuisine, qu'on s'y amuse bien. [...] Vais-je continuer pendant dix ans à tenir le marché ? Comme outil d'éducation permanente, c'est un peu faible." (idem).

Les producteurs ne sont pas tous contents non plus; le prix des emplacements a augmenté, le centre du projet s'est déplacé sur les repas et les boissons, gérés par Les P'tits Mougnaïs, les stands des producteurs ne sont plus l'attraction principale.

La palme des déchirements internes, atteignant au psychodrame, revient à la Voie Lactée. La lecture des correspondances, PV de réunions et d'enquêtes laisse pantois. Une seule question: comment ont-ils pu supporter cela des années ? Il est vrai que les départs se sont succédé. Impossible de dresser la liste ou même de situer les faits, tellement les versions s'opposent. Sachez qu'il y allait de centaines de milliers de francs, du gagne-pain d'un couple de fermier et de leurs quatre enfants, de l'investissement sentimental et philosophique démesuré de certains membres (*le projet du siècle*).

La personnalité du fermier: selon MF, ancienne administratrice, "Le fermier est un beau parleur, incapable d'appliquer la méthode biodynamique qu'il n'a apprise nulle part. [...] Il y a eu de l'incompétence et de l'aveuglement, mais pas de la malhonnêteté. [...] Les fermiers manifestaient de l'intolérance." (2002). Selon S.W., autre administratrice, le couple de fermiers est admirable par son courage (voir p. 31); elle reconnaît au mari un grand charisme: "Paul Mathieu et Pierre Barré ont fait

des réserves dès le début sur la viabilité du projet; Paul n'a pas voulu être copropriétaire. Mais André propageait une telle assurance, était si sûr de lui, que nous l'avons suivi." (2001).

Alors, gourou, imposteur ou héros ?

Les motivations des membres étaient partagées entre la solidarité avec les fermiers et les préoccupations philosophiques de la biodynamie; ces deux tendances s'opposaient. Selon MF:

"Parmi les amis des fermiers, la motivation était un esprit révolutionnaire, contre la société; sortir du chômage, créer eux-mêmes un emploi. Ensuite, le projet a encore touché la fibre révolutionnaire de gens qui cherchaient à s'engager, mais étaient inorganisés."

S. estime que "C'est le volet spiritualiste de la biodynamie qui rebutait certains esprits cartésiens, convaincus par ailleurs de l'efficacité des pratiques agricoles de Steiner. Mais je n'ai jamais ressenti, comme le disait Stéphane Lejoly, ni superstition ni esprit de secte. [...] Le groupe de Bruxelles et les membres du CA de Bruxelles de 94 à 97 ont eu la tentation de considérer les fermiers comme des employés à leur service, censés répondre à leurs attentes. *Nos fermiers*. Nous étions différents, nous soutenions le projet des fermiers, sans prétendre leur fixer une ligne de conduite dans leur travail. [...] Les gens du coin nous appelaient *Ceux qui veulent réinventer la vache*." (S.W., 2001).

Alors, citadins insensibles, jouant aux propriétaires de ferme et de manants; vachers d'opérette; secte d'illuminés ou généreux naïfs, solidaires de fermiers dévoués ?

L'aventure tourne mal: divorce au pénal, avocats et liquidation des biens, fuite des fermiers en France.

"Les fermiers estimaient que l'étable leur appartenait parce que souvent, pour rembourser le prêt, l'asbl puisait dans les parts d'entretien qui normalement revenaient aux fermiers." (S.W., 2001)

"Les fermiers n'avaient pas envie que cela continue, si bien que nos projets ne menaient jamais nulle part. L'audit était très bien fait, clarifiait les points sombres du passé, avant mon arrivée. Un peu sévère pour les fermiers, qui se sont fâchés très fort et l'ont taxé de *tissu de mensonges*. Ils nous ont plantés là avec les vaches, ils pensaient que l'étable était à eux.

Dans les documents que j'ai reçus après leur départ, rien ne collait." (MF. M., 2002)

Aujourd'hui, S.W. "n'a pas gardé un mauvais souvenir de l'expérience. J'y ai beaucoup appris", tandis que MF reste échaudée: "Je ne cessais pas de penser aux difficultés de la ferme et aux conflits dans l'asbl, c'était usant, je n'en pouvais plus, j'ai failli y laisser la vie."

Mon grain de sel

Les conflits à Vivre... S et dans les VT ont un commun la question du **localisme**. Il existe des groupes fermés sur eux-mêmes, aux objectifs étroits, qui vivent parfois de longues années.

Le conflit aux P'tits Mognâs, vu par les partisans de l'extension, peut aussi être qualifié de localisme, mais j'y vois plutôt l'opposition entre deux priorités: d'un côté, l'extension et ses implications économiques, grâce au marché et de l'autre, le collectif et le social, par le biais du groupe d'achats. Il comporte aussi une dimension intellectuel-ouvrier, vu l'origine sociale des deux piliers du groupe. J'y reviendrai, p. 70.

Que retirer du sac de noeuds à la Voie Lactée, sans le dévider jusqu'au bout ? Envisager avec prudence le système de copropriété de biens agricoles; tenir compte des intérêts et des cultures spécifiques entre producteurs et consommateurs, entre ruraux et citadins et ne pas s'improviser fermiers; essayer la collaboration avant la fusion.

Sinon, lisez les archives de la Voie Lactée.

Le flux des membres

5 sur les 13 groupes actuels connaissent un faible mouvement des membres (arrivées et départs), ce sont tous des groupes existant depuis 5 à 20 ans. 2 groupes récents, ainsi que la majorité des VT récents connaissent des flux importants.

"Les gens ne restent que trois à six mois; quatre ou cinq seulement sont là depuis le début." (C.S., Saint-Gilles)

"En deux ans, nous avons eu 65 membres, alors que les achats se font toujours à une trentaine seulement." (I.M., GAC de Pierreuse)

Les causes de départ sont liées à des raisons techniques (déménagement, divorce, départ des grands enfants, changement d'horaire...), à des motivations faibles (caprices de goût, de choix, de présentation

des produits) et au rejet des contraintes collectives (venir aider, commander à l'avance, respecter les horaires).

Les raisons techniques expliquent la moitié des départs, au moins, dans les groupes où le flux est faible ou assez faible.

Les contraintes et les caprices expliquent la majorité des départs dans ceux où le flux est important.

VT parle de *teams dioxine* pour définir le comportement d'une série de locales récentes, créées dans le sillage de la crise de la dioxine, mais dont les motivations sont trop ponctuelles et qui disparaissent après un an ou deux.

L'autonomie financière

La situation des groupes actuels est souvent saine; ils subviennent eux-mêmes à leurs besoins. Deux des 13 groupes reçoivent des subsides, dont un sous la forme d'un permanent. Les autres se basent sur le bénévolat et la participation aux frais (de 2 à 10% prélevés sur les achats); le bar, les bols de soupe apportent une contribution régulière dans trois groupes.

La centrale des VT autofinance son fonctionnement de base (voir p. 18); des subsides permettent l'embauche d'un mi-temps pour la création de nouvelles locales. Certaines tâches centrales (journal, formation, contacts) ont été confiées à des bénévoles quand le montant des subsides a diminué.

5 sur 7 des groupes disparus recevaient des subsides, dont 3 sous forme de permanent et un quatrième dépendait du mécénat de ses membres fortunés, pour des investissements importants comme pour le fonctionnement courant.

L'arrêt des subsides et le départ du permanent peuvent liquider le groupe; ce fut le cas de la Bawette. Il peut en aller de même lorsqu'un permanent bénévole démissionne.

Une structure d'ensemble: l'expérience des Voedselteams

Pour qui serait tenté par le rassemblement des groupes d'achats dans une structure commune, l'expérience des VT lui permet d'appréhender le projet beaucoup plus concrètement.

L'objectif des VT est d'abord d'offrir un **débouché** le plus large possible aux producteurs locaux; à partir d'une certaine échelle, on peut se lancer dans des projets d'envergure, comme la coopérative qui rassemble 5 producteurs de viande et fournit 25 locales. Ensuite, de **tisser des liens sociaux** dans différents coins du pays, afin d'arriver à une certaine visibilité, dans la perspective de donner un signal politique, d'influencer le débat sur la problématique agricole et environnementale, d'orienter le débat public.

Deux niveaux

- à la *base*: les locales, mises sur pied à la demande d'un groupe local avec l'aide d'une personne du centre qui fournit les adresses de producteurs et une méthodologie. Ensuite, la locale fonctionne de manière autonome, en respectant un certain nombre de règles propres aux VT: engagement d'un an, pas de négociation des prix, bénévolat, autogestion, cotisations et 3% versés au centre. Un des responsables de la locale est la *personne de contact*, chargée des relations avec le centre.

- le centre, composé de permanents des deux ONG fondatrices (la troisième s'est retirée), a pour tâche:

- * prospecter les producteurs, aider à leur organisation (ex: la coop)

- * informer les membres sur les producteurs (feuilles de présentation des fermiers)

- * intervenir comme intermédiaire en cas de difficultés sérieuses entre les locales et leurs fournisseurs

- * mettre en route des nouvelles locales, suivre le développement d'ensemble, systématiser leur pratique, conseiller en cas de difficultés, organiser les assemblées régionales

- * éditer le journal, assurer les contacts extérieurs

- * définir l'orientation (agriculture durable, avenir du mouvement...)

L'assemblée régionale (deux fois par an), où chaque membre peut participer, sert d'organe intermédiaire entre le centre et les locales; on y débat des questions générales du mouvement, on y prend les décisions qui concernent le niveau régional (provinces), on y rencontre les autres locales.

Un réseau ?

L'équipe du centre écarte la structure fédérale encore plus hiérarchisée et met l'accent sur la région (la province), mais les assemblées régionales ont peu de succès. L'équipe rejette les structures pyramidales traditionnelles et leur oligarchie; elle vise une structure horizontale, autogestionnaire, appelée *réseau*, tout en gardant à l'esprit ses inconvénients: le risque de corporatisme, la difficulté à intervenir de manière unifiée.

Les VT veulent être un mouvement social, pas une structure.

À leur avis, les résultats sont partagés:

- les VT ne sont pas encore un modèle autogestionnaire: les coordinateurs élaborent et décident, les membres participent. Le mouvement est encore pyramidal, les locales ne sont pas reliées entre elles, ce n'est pas un vrai réseau.
- au niveau des coordinateurs, par contre, le réseau horizontal fonctionne, chaque ONG est sur le même pied que les autres et apporte quelque chose de spécifique.
- au sein des locales, pas de hiérarchie entre producteurs et consommateurs, tout se décide en réunion ou par engagement et non par les personnes de contact; celles-ci ne se considèrent pas comme des *leaders* et ne veulent pas le devenir, selon une enquête interne (Résumé de la section 4 du "Werkboek").

Mon grain de sel

La structure des VT a certainement atteint son premier objectif (le débouché); le second (les liens sociaux) reste vague et peu exploité.

La structure à deux niveaux laisse à la *base* la conduite courante des achats, mais lui enlève des tâches qu'elle assure normalement dans un groupe indépendant: la prospection des producteurs, l'information sur eux et les négociations difficiles avec eux, une partie de la mise en route du groupe, certains choix de produits et de fonctionnement, la réalisation d'un bulletin, la réflexion sur l'orientation et l'avenir.

La réalité des groupes francophones oblige à reconnaître que très peu de groupes autonomes assument autre chose que la prospection, la mise en route et les choix de fonctionnement et de produits. L'un ou l'autre assure une publication d'intérêt plus large qu'une feuille d'info interne – et c'est tout.

Sans trancher sur le bien-fondé des moyens organisationnels employés, je trouve que l'expérience des VT a en tout cas l'intérêt d'inciter à se positionner sur beaucoup de sujets de fond laissés de côté par les groupes isolés. Chaque groupe devrait-il s'attaquer à ces sujets pour son propre compte ? La collaboration entre groupes ne serait-elle pas plus efficace et plus encourageante ? Sous quelle forme?... La rencontre nationale du 29 mars a à peine effleuré ces questions.

En ce qui concerne la situation au sein des locales VT, le tableau dressé dans le "Werkboek" me paraît un peu simpliste; le fait qu'aucun *leader* n'impose ses décisions laisse encore pas mal de marge à la disparité de responsabilité et d'influence, comme on l'a vu dans les groupes francophones.

LE BIOTOPE

L'implantation rurale et urbaine

La campagne n'est pas propice à l'installation des groupes d'achats, dans la partie francophone. Les rares groupes qui y sont implantés ne se tournent pas vers les produits locaux frais, mais vers l'épicerie.

- 10 des 13 groupes actuels se situent dans des villes, grosses ou moyennes, ainsi que 4 des 7 groupes disparus. Les VT se répartissent entre le grand Louvain, quelques grandes villes (Bruxelles, Gand, Anvers) et des petites.

- sur les 3 groupes actuels implantés à la campagne, seul celui de Virginal s'approvisionne en produits frais bio chez le producteur: pour la viande, le pain, les produits laitiers à la ferme Dorloû à Wodecq, à 40 km, ce qui ne peut être considéré comme un producteur local; pour les légumes, chez un membre des Amis de la Terre devenu maraîcher dans le coin.

Les deux autres groupes ont peu de liens avec les agriculteurs.

Le groupe de Rebecq a la particularité de se fournir chez deux détaillants, tant en épicerie qu'en produits frais. Le groupe Tournesol, à Walhain, achète surtout de l'épicerie; les produits laitiers proviennent du grossiste; les poulets, d'un éleveur ardennais; une fois l'an, les légumes de conservation sont achetés chez un producteur bio de la région.

Parmi les groupes disparus, Li Cramignon dans le Pays de Herve s'est consacré pendant longtemps à l'épicerie bio et Oxfam, plus quelques produits locaux non bio achetés par solidarité ou bon voisinage. Les produits frais n'ont été ajoutés qu'en 98, ils provenaient d'assez loin (40 à 60 km) et après quatre ans, ils ont tourné court.

La vitalité des P'tits Mognâs, en Gaume, est due à un contexte original. L'association comportait dès le départ des producteurs et des consommateurs, dans le but de réfléchir à l'alimentation. Ce sont les producteurs qui ont pris l'initiative d'amener leurs produits à chaque réunion, ce qui a débouché sur les achats groupés. Une partie des producteurs étaient en bio, les autres, non et il n'y eut jamais de clivage entre les deux. La macrobiotique popularisée dans le groupe créa une demande particulière en épicerie bio; comme il existait très peu de points de vente dans le sud du pays, le groupe d'achats était vraiment bienvenu. L'apparition des magasins dans les années 90, ainsi que la création du marché local sur une base *terroir* floue signèrent la fin des achats groupés. Les producteurs avaient trouvé un meilleur débouché.

Actuellement, deux projets d'achats groupés en Condroz et en Ardenne sont à l'étude.

Le premier, bien enraciné dans l'associatif rural traditionnel, n'envisage pas les produits frais et considère comme tabou le sujet de la viande – production typique des fermiers condruziens. Il vise l'épicerie bio et Oxfam, et le blé local.

Le second, impulsé par des écologistes *venus d'ailleurs*, prospecte un éventail très large de produits frais incluant tout ce qui est *terroir*. Ici, une dynamique avec les producteurs locaux serait possible, à condition d'oser la transparence, sans nuire au bon voisinage... Pas facile.

Mon grain de sel

La demande plus faible des milieux ruraux en produits alimentaires de qualité découle sans doute de leur situation: les gens possèdent potager, verger, petit élevage, ils ont accès à la vente à la ferme; les liens de voisinage freinent les changements dans l'approvisionnement, on ne veut pas désobliger le fermier du coin ou de la famille, chez qui on va depuis des années.

Les conditions en Flandre sont différentes, vu l'urbanisation intense des campagnes et la disparition drastique des petits producteurs. Les néo-ruraux n'ont pas la tradition de l'autoproduction, ni des liens anciens de voisinage avec les rares agriculteurs. L'initiative des VT est dans ce sens particulièrement heureuse, elle met à leur disposition des produits fermiers locaux, en leur épargnant déplacements et prospection. Les marchés fermiers (boerenmarkten), dans la foulée de l'année du village, ont connu le succès sur des bases comparables. Découvrir et sauvegarder les vestiges de la vie villageoise, avec ses aliments savoureux, est devenu une préoccupation d'une partie de la population flamande.

Les liens avec l'associatif

Pour la description des courants idéologiques traversant les groupes d'achats, voir p. 34-35.

- Les chrétiens de gauche (Vie Féminine, Équipes Populaires... Jeunesse Rurale Catholique) sont représentés dans 5 des 7 groupes disparus et dans 2 des 13 actuels. Ils sont une composante importante des VT, nés dans la mouvance autour de l'université de Leuven.

- Les organisations environnementales: les Amis de la Terre ont fondé 4 groupes, Nature et Progrès, 2; les responsables du groupe de Mouscron sont devenus aussi responsables de la locale de Nature et Progrès. Les deux dépôts de paniers bruxellois ont été fondés par des militants du CAGE (comité contre les OGM). Le groupe d'achats de Vivre... S s'est créé à la suite d'une lutte de quartier contre une usine polluante. Deux groupes disparus étaient reliés aux Amis de la Terre et à Nature et Progrès.

Le public des VT se recrute aussi parmi les mouvements de défense de l'environnement; selon une enquête, 58% des membres votent Agalev.

- Les idéaux autogestionnaires animent 3 des 13 groupes actuels et 1 des 7 disparus.

- Les idéaux ouvriers se retrouvent dans 2 des 13 groupes actuels et 2 des 7 disparus.

- L'altermondialisation, la référence à Oxfam, le soutien aux réfugiés politiques, traversent la majorité des groupes actuels, au Sud et au Nord. La touche tiermondiste était bien vivante parmi les groupes disparus.

- Les activités de quartier donnent une base à 7 des 13 groupes actuels.

En général, les groupes sont reliés à plusieurs courants à la fois; heureux signe des temps.

Le milieu social

Sur les 13 groupes actuels, le milieu populaire n'est représenté que par le groupe de Vivre... S, à Seraing; les responsables du groupe de Mouscron et une partie des membres sont aussi issus de ce milieu. Parmi les 7 groupes disparus, il était représenté par La Syndicale à Charleroi et par un autre groupe à Seraing (une fraction du groupe de Vivre... S); les P'tits Mognâs comptaient une minorité d'ouvriers.

L'essentiel des membres des autres groupes est composé de classes moyennes et d'intellectuels.

L'enquête sur les membres des VT parle "**d'un groupe très homogène de classes moyennes progressistes de gauche, dont 85% possèdent un diplôme d'enseignement supérieur (à peu près quatre fois plus que la moyenne en Flandre)**" ("Journal des VT", novembre-décembre 2002).

Quelques chômeurs, marginaux, ménages monoparentaux se glissent ici ou là, sans modifier la tonalité générale. À Liège et à Bruxelles, une frange de *bobos* (bourgeois bohêmes) fréquente les groupes d'achats.

Mon grain de sel

À quoi mènent ces considérations sociologiques ?

D'abord à constater qu'un des objectifs classiques des groupes d'achats, rendre le bio accessible aux faibles revenus, est râpé. Bien. Dommage pour eux; et après ?

Après, dommage aussi pour les autres (les classes moyennes et les intellectuels progressistes). Sans l'intervention des milieux populaires, il est vain d'espérer des changements de société profonds.

Leur tradition de solidarité et d'invention collective a notamment permis, autrefois, la floraison des coopératives sur une large échelle. On connaît moins l'existence des *groupes économiques*, plus rudimentaires et plus proches des groupes d'achats; ils étaient indépendants des grandes formations politiques, influencés par les tendances plus radicales (anarchistes, puis communistes).

Pour notre part, les témoignages des anciens de Seraing sur les groupes économiques ont donné des racines à notre activité et affûté le questionnement sur la dégénérescence (voir en annexe, p. 67).

Suivons le fil.

Dans les années 1975-80, les premiers groupes d'achats surgissent dans le Hainaut principalement (Charleroi, Mouscron, Mons...) autour du mouvement ouvrier chrétien, en relation avec un groupement de petits paysans de la région d'Ath en lutte contre l'agriculture intensive: Agrisain. À Tournai et à Bruxelles, quelques groupes d'achats implantés en milieu intellectuel et soucieux d'écologie, se tournent aussi vers Agrisain. Ensuite, un peu partout dans la partie francophone, des groupes vont naître et mourir, sans discontinuer, mais sans liens entre eux. Les produits biologiques prennent de plus en plus d'importance dans les achats groupés. Les premiers groupes du Hainaut s'étiolent, changent de

composition sociale (sauf à Mouscron) et bientôt la mouvance est reconvertie dans le milieu des classes moyennes. C'est d'ailleurs le même milieu qui fait l'actualité sociale depuis l'émergence du mouvement écologiste, pacifiste, jusqu'à l'altermondialisme⁴.

En 1997, la démarche gagne la Flandre où les Voedselteams se multiplient rapidement, selon un projet structuré par trois ONG chrétiennes; actuellement, ils comptent environ 90 locales, contre une quinzaine de groupes dans la partie francophone.

Où est passé le fil ?

Le milieu populaire est quasi absent de la mouvance actuelle. Cependant, est-ce un hasard si le groupe le plus ancien et le plus expérimenté (Mouscron), comme celui qui vous parle et a servi d'intermédiaire entre vous, constituent ce *quasi*? Mmmh... ?

Écartons résolument les gloses sur la mort du prolétariat. Vous aimez les rencontres, les rapports humains, je crois ? Faites encore un crochet par chez Josine, Gilbert et Jean-Marie, trois figures ouvrières d'aujourd'hui (annexes, p. 68-70).

La paralysie ouvrière

Pas banal, n'est-ce pas ?

Aujourd'hui, après un parcours si rempli et si créatif, Jean Marie est sur la touche, Josine *tient le coup*, selon son expression, mais de plus en plus difficilement ("**Je suis mangée par le réel, je pense au jour le jour**"), Gilbert garde le goût d'expérimenter, mais c'est plus une histoire entre lui et la Nature qu'entre lui et les hommes.

N'invoquons pas leur âge (qui devient respectable, certes), car ce sont tous trois des *meurt debout*, comme tant d'autres vieux militants. La paralysie ambiante dans le milieu populaire pèse certainement bien plus lourd sur leurs épaules que les années.

Depuis un fameux bail, la seule entreprise d'envergure a été le mouvement blanc, mais sans retombées directes sur le mouvement alternatif.

Le scepticisme domine.

Le groupe d'achats de Vivre... S est un bon indicateur de la situation.

Il s'est créé à Seraing en 1987, longtemps avant la vache folle et la dioxine, au moment des premières affaires d'hormones; c'était aussi la crise dans la sidérurgie, la fermeture de l'aciérie et la répression syndicale envers les délégués actifs. Dans la région, ces défaites ont renforcé une méfiance envers les responsables économiques et politiques. La méfiance envers l'agroalimentaire allait de soi. La vente au porte à porte d'une revue contre l'agriculture industrielle (vente très fructueuse) et une lutte de quartier contre une usine polluante ont été le point de départ du groupe d'achats: que faire de constructif pour notre santé ? L'achat groupé rend accessible la viande de qualité. C'est une parcelle *d'autre chose*, dans un milieu fort déçu et critique. Avant l'irruption du bio fric, des gens ne cessaient de nous prédire cette évolution.

Des crises beaucoup plus longues et profondes que les crises alimentaires; un passé de luttes allant des grèves générales au contrôle ouvrier, l'échec des pays socialistes, la conviction que tout est du pareil au même: on comprend que dans ce contexte, les groupes d'achats ne poussent pas comme des champignons. Heureusement, quand il en pousse, c'est du solide. Du réaliste, sans illusions, "**Les labels, le bio, c'est toujours mieux ça que rien**". Du durable, aussi; rappelez-vous la copine et ses trois kilos de filet américain, depuis quinze ans, pour "**se prouver qu'il existe quelque chose de mieux**"...

La responsable du groupe de Braine me confiait: "**Le problème n'est pas d'attirer des gens dans le groupe d'achats, c'est de les garder**". À quoi je répondais: "**Eh bien !, pour nous, c'est exactement l'inverse !**".

⁴ Le maillon manquant entre les derniers groupes économiques et les groupes d'achats des trente dernières années doit peut-être se chercher en dehors de nos frontières. En Alsace, dans la région à forte tradition ouvrière de Mulhouse, les achats groupés en circuit court ont connu de 1950 à 1970 un parcours animé, d'abord en étroite liaison avec le syndicalisme, puis déporté vers les classes moyennes, avec création d'une centrale d'achats imposante. L'aventure se termine en 1970 avec la faillite frauduleuse de la centrale.

LES RAPPORTS AVEC LES FOURNISSEURS

Avec les producteurs

Pour ce qui concerne l'aspect subjectif, l'intérêt des consommateurs pour le milieu agricole, reportez-vous au chapitre *Les motivations*, p. 30; j'aborde ici l'aspect pratique de leurs relations.

Dans la majorité des groupes actuels, après la rencontre traditionnelle au démarrage des achats, les contacts n'ont lieu que pour les commandes et les livraisons, se limitent à une ou deux personnes et entrent dans la routine.

Le GAC de Pierreuse et du Beau Mur, à Liège, font exception. Ici, les rapports sont fréquents et vivants, grâce aux chantiers à la ferme, aux fêtes (à la ferme et en ville), au conditionnement des produits laitiers et de la viande réalisé à la ferme par des consommateurs du groupe, au potager collectif dont un consommateur est devenu producteur. Il faut aussi saluer l'ouverture de deux ou trois producteurs, toujours partants pour la fête ou le débat, l'accueil ou le déplacement. Bien entendu, ces contacts ne sont pas le propre de tous les participants.

Une originalité intéressante: 4 groupes comptent un producteur parmi leurs membres.

La centrale des VT insiste auprès des producteurs pour qu'ils soient présents à la fête annuelle de chaque locale qu'ils approvisionnent. Quelques responsables du centre ont évidemment des rapports privilégiés avec les producteurs qu'ils ont prospectés, organisés et qu'ils continuent à soutenir.

Dans les groupes disparus, La Syndicale de Charleroi a participé avec les fermiers d'Agrisain au processus de définition de la qualité. Les P'tits Mougna's étaient dès le départ un groupe de réflexion et de contact entre consommateurs et producteurs de la région; les achats groupés ne sont venus qu'ensuite. La Voie Lactée organisait des consommateurs et un couple de fermiers débutants; leurs rapports étaient très étroits par la force des choses, puisque la ferme elle-même était sous la responsabilité de l'asbl.

Le soutien aux producteurs

- Le **débouché**: à tout seigneur, tout honneur, les Voedselteams ont réussi à offrir à environ 85 producteurs un débouché stable et bien rémunéré. La coopérative de cinq producteurs de viande, créée avec le soutien actif du centre VT a 25 locales autour de Louvain comme unique client.

Le centre des VT a élaboré un cadre contractuel, prévoyant l'engagement des locales pour un an au moins, les quantités minimum, les congés, le tarif des livraisons, etc.

En stimulant la création de deux autres GAC à Liège, Barricade, l'asbl fondatrice du GAC de Pierreuse, a fourni à ses producteurs un débouché supplémentaire.

Vivre... S fait connaître ses producteurs, dans ses publications et animations; son *Guide de la viande de qualité* défend les producteurs bio et label fermier face à la multitude de marques bidon.

Lorsque la ferme Pâque a rencontré un problème momentané d'écoulement pour la viande et les œufs, trois groupes de Liège ont organisé un forcing sur la vente dans leur entourage.

Parmi les groupes disparus, le marché du terroir ouvert à Ansart à l'initiative des P'tits Mougna's a permis aux producteurs d'étendre leur clientèle, mais a signifié l'arrêt des achats groupés.

"Dans les débuts de Coprosain, nous les avons soutenus en achetant jusqu'à 200 poulets à la fois; nous avons aussi aidé Lucie Dionkre à se lancer et F. Back, un ouvrier victime de la fermeture d'une usine de la région, a pu se recycler dans l'élevage de poulets sans hormone grâce à nos commandes." (J.C., Mouscron)

- les **chantiers** dans les fermes apportent un renfort bénévole lors de *coups de feu*, de maladie, de grands travaux: cueillette de fruits, de légumes, fenaison et moisson, taille, plantation, abattage d'arbres. Les chantiers ne concernent que quelques membres, souvent des habitués, dans les 3 groupes de Liège, le groupe de Braine et les deux dépôts de Bruxelles. Les appels ont peu de succès dans les VT, sauf en cas de maladie du fermier. Dans les groupes disparus, la pratique était bien ancrée à la Voie Lactée, inconnue ailleurs.

"Ce week-end, la ferme du Hayon organise un chantier bois. Au programme: ramassage, tronçonnage, découpage, entassage (et bronzage si le soleil est de la partie). C'est surtout une bonne occasion pour rencontrer une fois de plus nos partenaires producteurs et d'en apprendre encore et encore sur leur boulot et leurs réalités.

Vous munir de vêtements de travail, d'outils éventuellement, de bottes et de votre sac de couchage. La ferme fournit le reste (accueil, logement et boulot)." ("Info GAC" du 4 mai 2003, GAC de Pierreuse)

Au bon vieux temps du tourisme belgo-belge, on voyait les vacanciers se mêler joyeusement aux travaux des champs. Le gîte rural perpétue la tradition; les groupes d'achats la rejoignent avec sans doute plus de continuité, de curiosité, de responsabilité.

- **l'aide financière** est plus rarement apportée en cas de difficultés, sous forme de prêts, d'avances sur fournitures (groupes de Liège). Le système des abonnements de légumes payés à l'avance pour un mois, six mois ou un an est une forme d'avance profitable aussi pour la planification de la production (donc, moins de pertes). En vigueur à l'étranger, il n'est pratiqué, à ma connaissance, par aucun groupe d'achats de Belgique, mais le circuit de paniers à domicile établi à Bruxelles par la ferme de l'Arc-en-Ciel l'a instauré depuis peu.

Les *parts de vache* achetées par les membres de la Voie Lactée (voir p. 19) était une sorte d'avance au fermier sur les produits laitiers, en même temps qu'un moyen de le dispenser du rachat d'un quota laitier. En outre, les membres aisés de l'asbl ont arrosé en permanence la ferme de dons et de prêts.

Les problèmes

Parmi les 13 groupes actuels, 5 renseignent des problèmes d'approvisionnement insatisfaisant (rupture, irrégularité, offre limitée), 5 des problèmes de qualité, 4 des problèmes de transparence, 4 des problèmes de hausse de prix exagérée, 3 des contacts froids.

Parmi les 7 groupes disparus, 2 avaient connu des problèmes de qualité, 3 de transparence, 1 d'approvisionnement.

Des exemples:

- L'ouvrier recyclé en producteur grâce aux commandes du groupe de Mouscron a "malheureusement, arrêté du jour au lendemain, sans rien nous dire ni expliquer (il avait trouvé un emploi plus intéressant); c'est Coprosain qui nous a annoncé qu'il reprenait la clientèle, mais le prix au kg passait de 150 à 200 F; nous avons refusé. Les gens du groupe étaient pourtant heureux d'avoir pu aider un chômeur à trouver un emploi dans le coin." (J.C., Mouscron).

- "La coopérative qui nous fournissait les fromages commettait beaucoup d'erreurs de commande, livrait du beurre rance et des fromages très faits à consommer immédiatement; cela aurait pu s'arranger si la communication avait existé, mais pas moyen d'en discuter, je tombais toujours sur le répondeur et personne ne me donnait signe de vie ensuite. Nous avons cessé de commander là." (Vivre... S)

- Aux P'tits Mougna's, à côté d'un échange *franc et ouvert* sur l'élevage en batterie d'un producteur d'oeufs (membre du groupe), sur le choix épineux miel maya et miel régional, on éluda l'examen des conditions de production des volailles et lapins, achetés chez un producteur conventionnel. Le *flou artistique* devint d'ailleurs la norme dans l'association de producteurs mise en place après la disparition des achats groupés (Agriculture Savoureuse).

Les locales des VT rencontrent des problèmes de même nature: fermier trop irrégulier au groupe de Herent; fermier qui "**refuse de réfléchir avec nous**", au groupe de Tielt-Wingen (Rapport 7, p. 18). La cause des difficultés provient parfois aussi du team:

"Une expérience négative: dans un VT, les gens se plaignaient depuis un an, le producteur sentant cela a aussi préféré cesser le partenariat. Dans certains groupes règne un esprit négatif, parfois lié à une seule personne; il suffit qu'elle s'en aille pour que l'ambiance et les avis changent. Comme il suffit qu'une personne positive entre pour obtenir le même résultat." (L.V.).

Dans l'ensemble, les cas graves sont rares, au Nord comme au Sud. La Voie Lactée a collectionné dès le départ de lourdes difficultés qui ont entraîné la vente de la ferme et le conflit général; c'est un cas tout à fait hors norme (voir p. 46-47).

Les solutions

Parmi les 13 groupes, en cas de problème, une explication avec le producteur a lieu dans une minorité de cas; la plupart du temps, on préfère s'écraser ou cesser les achats. Parfois, c'est le producteur qui évite la discussion, une fois la difficulté évoquée. Les changements de fournisseurs sont nombreux.

Parmi les négociations positives, relevons:

- Le contrat passé par le groupe de Mouscron avec un boulanger pour qu'il cuise des pains à la farine bio produite localement.

- Le groupe de Braine, après avoir formé un groupe pain deux fois par mois, a mis au point avec le boulanger une tournée à domicile, chaque semaine, auprès des participants. Comme ils habitent à proximité, la tournée ne prend qu'une heure.

- Vivre... S a établi un contrat avec Agrisain, au bout de deux années d'essais et d'erreurs, pour des modalités particulières d'achat de viande en carcasse et en vrac.

- "Il y a eu des problèmes de qualité avec le porc ; c'était un vieux verrat qui avait une forte odeur. Certains n'en ont pas voulu, on a discuté avec le producteur et il a remplacé les morceaux refusés. Parfois la découpe n'est pas satisfaisante. Le fromage de chèvre a été parfois critiqué: trop d'eau, goût; on en discute à chaque fois avec le producteur et on obtient des améliorations. Il faut rester libres envers les producteurs locaux, ne pas s'aliéner. Si ça ne va pas, on va voir ailleurs. Souvent, cela s'arrange, si on tient compte des qualités et des défauts." (M.D., le Pot Commun, Tournai)

- "Les rapports avec les producteurs étaient très bons, beaucoup d'esprit de conciliation de part et d'autre, si bien qu'on arrivait toujours à une solution en cas de pépin." (A.M., Label Vie, Virton)

- À la Voie Lactée, une enquête de satisfaction menée suite à des réclamations persistantes sur la qualité a permis de cerner les problèmes et de trouver une solution (changer de ferment pour le yaourt, utiliser des frigos pour les produits laitiers en dépôt).

La centrale des VT a évidemment beaucoup négocié, élaboré avec les producteurs, mais les locales ne reproduisent pas toujours les mêmes capacités.

"Je me souviens d'une réunion où les gens rouspétaient sur les légumes, etc.; lorsque le producteur est arrivé, tout le monde s'est tu ! Quand il y a un blocage, que des plaintes viennent de plusieurs locales, c'est le centre qui discute avec le producteur et joue un rôle de médiateur, l'intervention est rare, mais indispensable."

"Nous mettons en garde les VT contre le *shopping*; si un VT veut changer de producteur sans raison valable, les producteurs se concertent et n'acceptent pas de le fournir. Une grande solidarité existe entre eux."

"Au début existait une certaine inquiétude chez les producteurs; à présent, la plupart sont rassurés. Ils vendent déjà à la ferme, en général, et s'ils essayent d'avoir d'autres clients que les VT, nous sommes pour. La coopérative de viande n'a que nous comme client; c'est un risque pour eux."

"L'important est de communiquer; les gens acceptent les prix plus élevés dès que le producteur peut en expliquer la raison. Il y a eu beaucoup de critiques au début de la coopérative (le poids des dindes – 12 kg.– celui des pièces d'agneau...), mais la coop a toujours bien expliqué, les gens ont compris et ont été satisfaits. Certains producteurs ne savent pas bien communiquer et alors cela devient difficile." (L.V., centrale des Voedselteams)

Sondage chez les producteurs

Quelques réactions tirées d'un sondage non systématique donnent une idée de leur point de vue.

"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; 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." (Jean Frison, responsable de la coopérative fermière Coprosain, à Ath)

"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 GAC 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." (Ferme du Hayon, Sommethonne)

En finale, les paroles lyriques de Marc D., arboriculteur, durement éprouvé par les pratiques sans pitié des grossistes:

"Le groupe d'achats est un lieu respectueux de ses acteurs, où la dignité n'est plus un vain mot. Ses objectifs font renaître en nous la volonté d'un monde meilleur, son fonctionnement nous permet de nous nourrir et de nous épanouir, merci beaucoup à tous d'un monde au service des gens."

La comparaison entre détaillant professionnel et groupe d'achats donne des conclusions contradictoires. "Le problème avec les Voedselteams est qu'ils ne cherchent pas nécessairement du bio et qu'ils sont trop lents à prendre des décisions. La structure d'appui des paniers a été et reste les magasins. Ils cherchent comme nous à avoir des nouveaux abonnés, les meilleurs en ont une centaine. Les dépôts chez des privés représentent seulement 10 % du total, ils sont moins stables que les magasins, parfois ils cessent complètement ou pendant les vacances." (ancien employé d'Atalanta, coopérative de maraîchers livrant des paniers de légumes)

"Souvent on me reprochait de fournir les groupes d'achats. Je répondais que les gens apprenaient à connaître le bio grâce au groupe, qui de toute façon, en général, disparaît après cinq ans, laissant sa clientèle en héritage au magasin. [...] Notre base était les groupes d'achats et les magasins d'alimentation, pas les magasins diététiques. Nous nous sommes étendus à Liège peu à peu (Temps des Cerises, Clair de Terre, Aywaille), grâce au travail d'information bénévole du Relais, pépinière de clients et de nouveaux magasins." (M. D., grossiste, 2002)

Selon une enquête parmi les producteurs fournissant les VT, 50% sont entrés dans le réseau pour des raisons idéologiques et 50% pour des raisons commerciales.

Mon grain de sel

La première forme de soutien est la stabilité et la rigueur dans la marche du groupe. L'inquiétude des producteurs face à l'instabilité des groupes d'achats, dont ils ont vu une ribambelle naître et mourir, ressort du sondage et se comprend fort bien. Nous avons pas mal à apprendre des VT, sous ce rapport. Une charte précisant les droits et devoirs du groupe et du producteur serait utile. L'échange et la recherche d'une solution devraient toujours précéder les changements de fournisseurs; ceci acquis, les manquements graves, d'une partie comme de l'autre, seront peut-être à l'avenir communiqués aux autres partenaires.

La petite donnée sur les 50% de producteurs des VT entrés dans le réseau pour des raisons commerciales met toutefois en garde sur l'équilibre indispensable entre les partenaires; si on juxtapose

l'autre donnée, que 33% des membres des VT n'ont pas confiance dans leurs producteurs, il est clair que la formule VT n'a pas atteint cet équilibre.

La Voie Lactée, toujours elle, éclaire sur la dérive du chantier en aire de jeux pour citadins, (bêê, bêê, les moutons de la reine Marie-Antoinette ne sont pas loin) et sur la dérive du soutien financier en dépendance malsaine, créant des conditions artificielles et finalement explosives. On soutenait les fermiers comme la corde soutient le pendu.

Existe-t-il des risques juridiques pour le producteur et les bénévoles qui participent au chantier ? Une concurrence avec la main d'oeuvre agricole traditionnelle ?

À côté de la participation ponctuelle de deux ou trois consommateurs aux chantiers de deux ou trois producteurs, dans le but de les aider à supporter les contraintes du métier, une autre forme d'intervention consisterait à s'en prendre aux contraintes elles-mêmes, au moyen d'un mouvement d'ensemble de tous les acteurs de l'alimentation de qualité: groupes d'achats, organisations de consommateurs et de petits producteurs de qualité, scientifiques et officiels motivés par cette cause.

Les contraintes des normes d'hygiène HACCP, par exemple, empoisonnent le travail et le budget de la plupart des petits producteurs de qualité, compliquent leur présence sur les marchés, etc.; seule une mobilisation de l'opinion publique et une riposte collective pourront desserrer l'étreinte, comme par exemple la campagne "Sauvons nos marchés" l'a prouvé en France. Les petits agriculteurs sont menacés (normes d'hygiène exagérées...), divisés (bio, label fermiers, produits fermiers). Il serait important de les encourager à se regrouper; c'était un des objectifs des Rencontres d'Assesse. Il faudrait poursuivre. En Belgique, il manque une tradition syndicale chez les petits producteurs, qui sont actuellement isolés. Il y a l'UNAB (Union nationale des Agrobiologistes de Belgique), mais seulement pour les bios, et sans rôle de défense du statut. Le M.A.P. (Mouvement d'Action paysanne), dans la foulée de la Confédération paysanne, s'adresse à l'ensemble des petits producteurs, mais son intervention syndicale est encore balbutiante.

En France, dernièrement, des paysans de différents pays ont travaillé à une charte défendant les produits fermiers et les fermes familiales.

Enfin, le pôle social autour de l'agriculture de qualité pourrait aussi revendiquer un meilleur encadrement professionnel des producteurs de qualité et encourager des chercheurs à améliorer les techniques agricoles, de façon à alléger la charge de travail agricole. (voir p. 33)

Les rapports avec les détaillants

Pour 5 des 13 groupes actuels et 2 des 7 disparus, la question est sans objet. Les autres vivent des expériences contradictoires, ainsi qu'en Flandre.

3 groupes actuels ont évité de s'implanter à proximité d'un commerce existant. Tournesol s'est même demandé s'il ne devrait pas cesser les achats groupés pour favoriser un détaillant local.

Le groupe de Rebecq a apporté une réponse inattendue en s'adressant à deux commerçants du coin, qui composent des colis avec une gamme complète de produits alimentaires. Le premier, situé en dehors du village, apporte les colis au dépôt, la seconde, située au centre de la localité est sur le passage de chaque famille, qui va donc y récupérer son colis. **"Entre les achats groupés (deux fois par mois), chacun peut acheter du pain chez elle; elle est fort débrouillarde et complaisante pour dénicher des produits rares."** (C.L.)

La commerçante adoptée en second lieu a elle-même fait la démarche auprès du groupe: **"Elle est venue nous demander comment nous fonctionnions, quelles étaient nos attentes."**; elle n'avait pas encore ouvert de commerce et le groupe l'a aidée à démarrer.

Vivre... S fournit la liste des points de vente en viande label fermier et en bio dans la brochure *Tuyaux* et dans le *Guide de la viande*; il incite l'entourage à fréquenter des détaillants bio.

Le groupe de Mouscron estime que **"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."** (J.C.).

Parmi les 7 groupes disparus, 3 ont eu à la fois de bonnes et de mauvaises expériences avec des commerçants.

"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." (J.V., Li Cramignon)

Plus tard, Li Cramignon a aidé Oxfam à ouvrir un magasin, qui propose aussi l'épicerie bio du groupe et a abrité un temps sa chambre froide pour les produits frais, abandonnés depuis; la collaboration se passe bien, mais on ne peut considérer Oxfam comme un détaillant classique.

Label Vie et les P'tits Mougna's ont travaillé main dans la main avec l'unique magasin bio de la région, à Virton.

"Le couple de commerçants avait la même sensibilité que nous, ils ont accepté de nous livrer de l'épicerie bio en vrac à un prix intéressant; j'ai beaucoup appris sur le bio grâce à eux." (J.M. S., les P'tits Mougna's, 2002)

"Pour nous, les deux groupes d'achats étaient formidables, ils représentaient une vente énorme, des caisses entières de fruits secs, des sacs de riz de 20 kg, qu'on ne vendait pas autrement." (J.G., commerçante, 2002)

"Quand le magasin a fermé suite au décès du mari, nous avons obtenu l'accord verbal du successeur pour poursuivre les achats; mais bientôt, il nous a signifié froidement par lettre qu'il avait trop de frais et ne pouvait continuer à faire les ristournes. Ce procédé a été ressenti comme un coup de massue et nous a révoltés. [...] J'ai pris contact avec le grossiste du *Comptoir artisanal* et il nous a livré régulièrement, avec une ristourne plus importante, 30% je pense." (A.M., Label Vie, 2002)

Deux magasins bio, un à Liège et un à Bruxelles, ont servi de dépôt (non rémunéré) aux paniers de la Voie Lactée.

Certains membres de La Bawette, dont le permanent auteur du Mémoire, ont mal vécu la suppression du groupe du Laveu au profit d'un nouveau point de vente, ouvert par une ancienne participante du groupe d'achats. Les avis sont partagés, les conditions exactes de la dissolution ne me sont pas bien connues. Le point de vente a pris la forme d'une coopérative, il est soutenu et fréquenté par une partie significative des habitants du quartier (dont l'auteur en question).

Les VT envisage la concurrence avec un magasin bio ou naturel lors de la création d'une locale; le "Werkboek" conseille "de chercher comment travailler ensemble sans se marcher sur les pieds; il faut mieux prendre contact avant le démarrage du team. Un magasin peut servir de dépôt et les membres du VT y acheter à cette occasion d'autres produits." (p. 19, première partie). En pratique, quelques magasins servent de lieu de dépôt, surtout dans des villages.

"Dans un village, l'unique magasin, pas bio, a eu peur de perdre des clients quand on a envisagé de faire un VT. On l'a invité à la réunion, il a accepté d'être dépôt. Actuellement, c'est fort rare, parce qu'une distribution de paniers s'est installée dans le coin et représente une concurrence directe. Parfois, le VT quitte le magasin, par manque de place s'il se développe ou à cause des heures d'ouverture insatisfaisantes. Nous avons connu un gros conflit avec un détaillant avant de commencer un VT près de chez lui; il nous engueulait au téléphone «Vous avez des subsides, des bénévoles»." (L.V.)

Mon grain de sel: concurrence ou synergie ?

Une des motivations du groupe d'achats est de mettre la nourriture de qualité à la portée des petits revenus – qui, de toute façon, 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, puisque 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.

L'ouverture du magasin ou du marché ne devrait pas automatiquement signifier la disparition des achats groupés; un public intéressé par d'autres objectifs que la facilité d'approvisionnement, des produits bien ciblés peuvent maintenir la démarche, à côté et complémentaiement au magasin et au marché.

Perspectives

Pour parler franc, la véritable concurrence se pose tout autrement: face à la pression de la grande distribution, les détaillants bio se montrent incapables de se concerter, pire, ils se marchent sur les pieds les uns les autres ! L'exemple de la chaîne des magasins Biocoop en France, proposé par Nature et Progrès lors de quelques rencontres de détaillants, n'a pas suscité l'enthousiasme...

Au sein d'un mouvement social plus vaste contre la malbouffe, les groupes d'achats pourraient servir de relais auprès des commerçants, pour qu'ils se fournissent en produits frais chez des producteurs locaux qui ont bien du mal à trouver des débouchés; pour qu'ils entreprennent une recherche sur les marques d'épicerie à soutenir (selon des critères de qualité, d'éthique, de proximité). Des organisations de consommateurs, quelques grossistes indépendants, des experts progressistes apporteraient leur aide à cette recherche. Peu à peu, l'offre de ces commerçants se différencierait de celle des grandes surfaces, motivant une certaine frange de consommateurs à les préférer.

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.

Les rapports avec les grossistes

Peu de contacts, encore moins d'échanges, on est dans la sphère commerciale.

Le groupe de Mouscron est le plus dynamique envers les grossistes et connaît des expériences contrastées:

"Nous discutons les prix avec les grossistes en produits secs; quand ils ont monté, nous n'avons plus commandé et c'est en cherchant une alternative que Vajra a découvert les produits italiens (La Bio Idea), moins chers. Nous étions clients chez Gonthier, au début, mais on a été arnaqués. Depuis, nous cherchons; dès qu'une firme se développe, attrape les dents longues, on quitte. On s'attache à celles qui font preuve de qualité et qui ont de bonnes relations avec nous, qui apprécient notre activité et le fait que nous payons cash. Il y en a des grosses et des petites; la maison Godet, à Fays-lez-Manage, est très intéressante; des prix très bas et une gamme de plus en plus variée (sous notre influence)." (J.C.).

Les groupes disparus ont eu des rapports originaux avec le grossiste du *Comptoir artisanal* (ou *Acacia*), pionnier dans le secteur. Les P'tits Mougna's et Label Vie ont été approvisionnés par lui, une fois l'accord avec le magasin de Virton résilié unilatéralement par le nouveau propriétaire; *Acacia* leur a fait les prix de gros.

JM. S., animateur des P'tits Mougna's, cite ses contacts avec *Acacia* dans son cheminement vers l'alimentation saine: "J'ai rencontré Marc Deprez à Valériane et il m'a expliqué la question des sucres". "Il nous a conseillé de prendre des marques moins chères et le prix de ces denrées a baissé."

Le grossiste explique la philosophie de sa démarche, au début des années 80.

"Notre base était les groupes d'achats et les magasins d'alimentation, pas les magasins diététiques. J'ai essayé d'éviter la concurrence directe de groupes d'achats avec les magasins. Je ne fournissais pas les mêmes produits à un groupe d'achats et au magasin situé à 100 m; le groupe d'achats recevait du vrac ou des produits conditionnés sous la marque que j'avais faite (Copéco: qui se traduit au choix par écologique ou économique). Celnat, par exemple, conditionne, mais je peux aussi lui acheter par 50 kg et vendre son produit sous une étiquette différente. De toute façon, la qualité du conditionnement est différente puisque Celnat conditionne sous vide, ce qui garantit une meilleure qualité de conservation.

D'autre part, un groupe d'achats en plein centre ville est différent d'un à la campagne. Dans le quartier de Sainte-Marguerite à Liège existait un groupe à 200 m du Clair de Terre; ils étaient braqués sur les prix, je ne les sentais pas bien et je n'ai jamais voulu leur fournir; je leur ai conseillé de prendre un accord avec le détaillant.

L'avantage du groupe d'achats pour le consommateur, c'est de permettre l'accès au bio facilement (distances des points de vente), c'est l'information, la sécurité pour la qualité, et le relationnel. Pour le grossiste, le travail est facilité quand il s'agit d'un bon groupe, cela veut dire un achat en vrac tous les deux ou trois mois pour environ 20.000 F; le relationnel est important pour moi, la plupart des groupes sont sympas, j'ai toujours eu un faible pour eux.

Pour le grossiste, le groupe d'achats représente aussi une sécurité de paiement, tandis que certains commerçants tombent en faillite. Les rapports de confiance avec le groupe d'achats sont appréciables, les erreurs de livraison ou de facturation se règlent à l'amiable."

Marc Deprez fut aussi administrateur du Relais de la Terre, une asbl liégeoise qui offrait les services d'un magasin bio tout en assumant un travail important d'information sur l'alimentation; le magasin servit de dépôt pendant un certain temps à un groupe d'achats du quartier Nord.

Actuellement, le grossiste a abandonné le métier et remis son expérience entre les mains de Bio Sphère, qui souhaite se spécialiser dans les livraisons de gros aux groupes d'achats. Affaire à suivre.

Les pressions de la grande distribution sur les grossistes rendent de plus en plus difficile leur indépendance à l'égard des détaillants et naturellement, des groupes d'achats.

LES RAPPORTS AVEC LES AUTRES GROUPES D'ACHATS

Ils sont rares. Chaque groupe naît d'une initiative locale et trouve un équilibre dans son activité locale, qui consomme l'essentiel de son énergie; il n'en demande pas plus.

Lorsque j'ai entamé l'enquête, il n'existait pas de répertoire des groupes existants et leur repérage a pris des chemins vraiment aléatoires.

Les groupes *rattachés* à une même organisation (Amis de la Terre, Nature et Progrès) n'ont pas de contacts privilégiés. Aux Amis de la Terre, le groupe de Braine-le-Comte a donné naissance à celui de Hennuyères, de Virginal et de Rebecq, mais chaque cellule vit sa vie de façon autonome, Rebecq a d'ailleurs complètement modifié la formule de départ. **"Nous avons une AG par an, elle permet de savoir comment cela se passe dans les autres groupes, mais c'est parfois inintéressant s'il s'agit de popote intérieure."** (D.P., Virginal)

Trois synergies d'achats ont lieu entre groupes proches: Namur et Tournesol achètent ensemble les poulets; le GAC de Pierreuse et du Beau Mur, les produits d'entretien; Vivre... S et le GAC de Pierreuse, les pommes de terre de conservation; mais l'échange d'expérience reste maigre.

Les rares projets dépassant le cadre des achats souffrent du localisme: l'Aquilone, à Liège, pense créer un centre de documentation sur l'alimentation alors que le groupe de Mouscron possède déjà 1.200 ouvrages et qu'à deux encâblures, le centre de documentation provincial du Barbou n'est peut-être pas totalement sans intérêt. Le projet de multiplication des GAC en région liégeoise par Barricade avait comme objectif égocentrique **"d'étendre une expérience positive (celle du GAC de Pierreuse) et peut-être d'apporter des solutions à nos problèmes"** (E.D.). Les deux GAC créés dans des associations proches de Barricade popularisent en effet utilement la démarche dans le milieu militant et culturel, tout en offrant de nouveaux débouchés aux producteurs locaux. La curiosité pour l'expérience de multiplication à grande échelle menée en Flandre, pas plus que pour les autres groupes francophones, n'est cependant pas manifeste.

Les VT reproduisent le même repli sur soi: les locales n'ont pas de contacts entre elles. **"Presque personne ne vient voir comment cela se passe chez nous"**, remarque une responsable d'un team *pilote*, à Tielt-Wingen (voir Rapport 7, p. 18), et les rencontres régionales ne drainent pas les foules. Quant au projet d'ensemble, il s'est inspiré de l'expérience... japonaise, alors que depuis 1975, une quarantaine de groupements d'achats avaient fonctionné dans la partie francophone; la recherche sur les critères d'agriculture durable a ignoré le travail autour du label fermier wallon.

Par contre, parmi les 7 groupes disparus, les deux groupes gaumais ont poursuivi une collaboration fructueuse; ils achetaient des produits ensemble, suivaient les mêmes ateliers cuisine, diffusaient mutuellement leur publication. Il y eut même une tentative de regroupement francophone, à l'initiative des P'tits Mognâs:

"Nous avons participé vers 1989/90 à Rossignol, dans le cadre du CAGL (Centre d'animation globale du Luxembourg), à la première fédération de groupes comme nous, avec le groupe de Nassogne, celui de Martelange, le groupe autour du prêtre Roger Belge de Ochamps (à la base du marché d'Orgéo, avec les Équipes Rurales), celui de Virton (Label Vie).

L'objectif était d'échanger les expériences, pour changer les mentalités en dépassant les limites locales; de rechercher des synergies par des achats en quantité (ce qui ne s'est pas réalisé), ainsi que de trouver des perspectives de développement politique. Les contacts ont tourné court après quelques années, suite à la disparition des autres groupes." (A.W., 2002).

Mon grain de sel

En bref, la tendance est à réinventer chacun le fil à couper le beurre.

Ce qui est somme toute inévitable et assez enrichissant à l'étape actuelle.

Les conditions de chaque groupe sont particulières et ce particularisme conduit à une grande variété d'approches du problème (pas un qui ressemble à un autre). Si on les prend une par une, chaque expérience paraît jurer avec sa voisine et donne l'impression de cacophonie; mais prise dans leur ensemble, leur diversité corrige, complète, fait contrepoids à ce que chacune en particulier a d'unilatéral, de limité. Par exemple, le groupe de Rebecq et ses deux magasins-fournisseurs peut sembler une hérésie; son expérience démontre pourtant la collaboration possible avec des détaillants, élément utile lorsqu'il s'agira d'avancer sur ce front.

Pour conclure, je me garderai bien de cracher dans ma soupe, à propos du localisme, car j'ai été fort bien accueillie au cours de l'enquête, tant au Sud qu'au Nord, et fort soutenue dans le projet de Rencontre nationale. La Rencontre a été un succès (11 groupes sur les 13 et une délégation dynamique de la centrale des VT), portée par un réel besoin d'échange et d'ouverture. Chacun voulait, au minimum, découvrir dans quelle constellation figure sa petite planète. Il est trop tôt pour dire si cette découverte donnera vie à des projets communs, mais en tout cas, chacun sait que les autres existent.

LES G.A. ONT-ILS UN AVENIR ?

L'histoire ancienne

La référence au passé est vraiment la question de l'enquête qui est tombée à plat. Le mouvement coopératif, les *groupes économiques*, les groupes des 20 dernières années: connais pas. Quelques-uns connaissent vaguement l'existence d'un groupe du passé récent, mais son histoire n'excite aucune curiosité, aucun réflexe de prudence. Les autres sont morts, vive nous.

"Je sais que les coopératives ont proliféré puis disparu. Ça ne me tracasse absolument pas." (D.P., Virginal)

Comble de l'ingénuité, un porteur du GAC de Pierreuse déclare:

"Il est possible que le ver soit déjà dans la pomme pour notre GAC, comme tu dis, et il faudra y réfléchir. N'y a-t-il pas un bouquin expliquant l'échec du mouvement coopératif ?" (E.D.).

Un autre porteur du même GAC tente pour sa part de se situer dans la tradition:

"À Barricade (l'asbl qui a lancé le GAC), avec nos activités culturelles, politiques, sociales et de consommation, nous ne faisons rien de neuf par rapport aux Maisons du Peuple du début du siècle. La coupure entre l'utopie d'alors et nos essais actuels est plutôt triste. Alors, la mobilisation s'appuyait sur un projet global, qui n'existe plus à présent." (P.H.).

Conditions de disparition des groupes d'achats des 25 dernières années

Sur cette période, il meurt plus de groupes qu'il n'en naît. Même constat en Flandre actuellement: après cinq ans de travail, le nombre total de VT est à la baisse.

Sur les 7 cas de groupes disparus, 2 ont débouché plus ou moins directement sur un magasin, 1 sur un marché, 1 sur une faillite convulsive. Les 3 derniers, sur rien.

Le schéma de vie pourrait se résumer ainsi: après une période de rodage, l'activité se stabilise. Soit le ronron s'installe, faute d'objectifs et le groupe se désagrège lentement, jusqu'à ce que le ou les porteurs se découragent, deviennent trop âgés ou trouvent une activité plus motivante ailleurs (4 sur 7); soit l'extension devient l'objectif pour les uns, le statu quo pour les autres (2 sur 7). L'extension prend souvent la forme d'une structure professionnelle, commerciale, parfois coopérative. À ce propos, la coop *Macoop* de Nivelles succédait à un essai infructueux de groupe d'achats.

Le grossiste du *Comptoir artisanal*, qui a fourni la plupart des groupes depuis 1980, confirme:

"D'après mon expérience, un groupe démarre fort, la demande est grande puis l'émiettement surgit: trop lourd, on n'a pas tout ce qu'on veut, le noyau moteur se sent exploité, assume trop par rapport aux autres ou bien le pilier du groupe déménage...".

Explorant l'avenir à long terme, le penseur de la Bawette se livre à un étonnant pronostic, dès 1984, après un an et demi de fonctionnement:

"Le premier scénario, c'est la mort de la Bawette. Elle provient d'obstacles matériels que nous ne parvenons pas à surmonter (obligation de payer un loyer, pertes importantes de marchandises...). Elle peut également venir d'un manque d'énergie (il n'y a plus personne qui veut s'investir, travailler) ou d'un conflit interne violent. Une combinaison de deux ou trois raisons est évidemment possible.

Le second, c'est l'immobilisme. La Bawette n'évolue plus. On reste avec les mêmes personnes, le même fonctionnement, le même projet. À mon sens, cette *évolution* (qui n'en est pas une) sent mauvais. Quand plus rien ne bouge, la mort est proche.

Le troisième, c'est le développement quantitatif, la croissance sans fin du chiffre d'affaire. Il y a alors deux possibilités: l'économique prend tellement le dessus que nous en arrivons à pouvoir racheter GB-Inno-BM; nous arrivons à conserver l'esprit de départ et nous nous organisons en une espèce de fédération, de réseau avec des groupes de base assez autonomes.

Le dernier scénario, c'est le développement de nouveaux projets. Des crises apparaissent, mais elles sont surmontées. De nouvelles motivations surviennent. Des personnes partent, d'autres arrivent. Le nombre de participants fluctue sans arrêt." ("Mémoire", p. 121-122).

Mon grain de sel

Rencontrer au moins un survivant du groupe d'achats ayant existé dans son territoire ne serait pas du luxe. S'avancer dans le bilan du passé sort des moyens d'un seul groupe. Et d'un seul milieu social. Les

classes moyennes actives dans l'alternatif (que ce soit dans la production ou la consommation) n'ont pas de tradition et ne vont pas loin dans la remise en cause du monde tel qu'il est. Ecolo en est le meilleur témoignage: tout commence avec lui, du passé faisons table rase; forcément, puisque ce n'est pas le sien.

Les milieux populaires bourdonnent d'un questionnement gigantesque et paralysant. Super: ceux qui bougent ne se posent guère de questions et ceux qui s'en posent ne bougent pas. (Remarquez, ça pourrait être pire, par exemple, ceux qui bougent s'imaginent avoir les réponses aux questions des autres; si si, ça existe.) L'étincelle pour dynamiser le tableau viendra de la rencontre entre les deux courants. Ce n'est pas pour demain, mais quelques frémissements apparaissent.

Les difficultés présentes

7 des 13 groupes actuels citent en tête des difficultés la charge de travail trop lourde pour les responsables et /ou la trop faible participation des membres – qui, pour leur part, estiment qu'ils en font déjà trop ! Le chapitre sur la cuisine intérieure (la participation, l'organisation du travail, p. 39-41) donne une idée des difficultés ressenties.

Les problèmes concernant la qualité sont cités par 6 groupes sur 13, mais de façon moins lancinante que la surcharge de travail. Cela va de questions mineures comme la bonne conservation des stocks ou la fraîcheur et la rigueur dans les livraisons, jusqu'à des questions fort complexes, comme les conditions techniques et éthiques de production de l'épicerie bio et des fruits exotiques.

Le manque d'objectif est cité par 2 groupes sur 13. Vivre... S'éprouve l'isolement dans son milieu.

Les locales des VT souffrent des mêmes symptômes que la majorité des groupes francophones. La participation insuffisante des familles est rapportée dans plusieurs documents. Le PV de l'assemblée générale de la locale de Herent, le 25 mars 2002, relate que "**L'enthousiasme des débuts s'est quelque peu refroidi; pour certains, tenir la permanence est devenu une corvée**". Les *bloemetjes* offertes aux responsables ne les empêchent pas de démissionner.

Une enquête parmi les membres nous apprend que 50% ont éprouvé des difficultés à s'intégrer dans le team, à s'habituer aux paniers, aux légumes inconnus, au trajet jusqu'au dépôt; 50% sont mécontents de l'offre (trop peu variée, imposée pour les paniers) et 50% ont des problèmes variés que le team ne peut résoudre; 30% aimeraient qu'on prenne plus souvent leur avis et qu'il y ait des réunions; 37% n'ont pas confiance dans leurs producteurs. Les réclamations sur la qualité doivent être mieux prises en compte. Les causes de départs sont aussi une indication des difficultés des membres: les prix trop élevés, le système de commande et les facturations compliquées à interpréter (voir "Werkboek", section 4, p. 22-25).

S'ajoutent au niveau de la centrale des VT les problèmes liés à la grosse structure et le courant de désaffection, vu la concurrence des grandes surfaces (*effet dioxine*).

La charge de travail excessive touchait 6 des 7 groupes disparus; la faible participation des membres, 4 sur 7; les problèmes de structure, 2 et les conflits internes, 2.

Mon grain de sel

La qualité: il semble que cette préoccupation, trop souvent évacuée dans la mouvance (voir p. 15), revient par la porte de service sous forme de pépins; le manque de confiance chez 30% des membres VT en est une des manifestations. Moralité: il faudrait se préoccuper de la qualité plus largement, pas seulement en cas de pépin.

Une partie des problèmes de qualité peut se résoudre par la discussion avec le producteur concerné, en y mettant une bonne dose de franchise, de rigueur et d'imagination. C'est beaucoup demander, cependant les résultats en valent la peine (voir p. 54-55: des solutions créatives). Déjà rien que s'interroger honnêtement sur nos critères de qualité apporte des choses surprenantes. Une autre partie dépasse le cadre d'investigation et d'intervention d'un groupe et même de plusieurs (l'épicerie bio, le bio de l'étranger...). Ces questions concernent en fait tous les acteurs du *Manger autrement aujourd'hui* et demandent leur collaboration pour éclaircir le sujet et avancer des alternatives.

La surcharge des contraintes: au niveau des membres dans les groupes francophones, nous ne disposons pas d'une enquête équivalente à celle des VT, mais il doit bien y avoir des analogies. Les contraintes inhérentes aux achats groupés sont difficiles à accepter pour une part importante du public des VT; certains quittent pour cette raison, mais la moitié de ceux qui restent continuent à garder des

réserves. Le verre à moitié plein ou à moitié vide ? Seront-ils les futurs démissionnaires ou accepteront-ils les contraintes ? La situation actuelle ne peut s'éterniser.

Au niveau des responsables, même topo.

Avec le recul, l'histoire des groupes sur ces 25 dernières années laisse l'impression d'une course de relais où les uns refilent la patate chaude aux autres avant de s'écrouler. Peut-être serait-il temps d'inventer la manique ou de manger des patates froides ? À moins que certains ne tirent de l'activisme une ivresse dont ils ne peuvent plus se passer ?

Partager le travail et le limiter sont des mesures de **bon sens**.

N'accepter que des consomm'acteurs. Choisir une fréquence d'achat, une variété de produits et un fonctionnement qui n'écrasent pas les responsables ni les membres. En un mot, penser durée et disponibilité.

Mais le fond de l'affaire est une question de **sens**. De motivation.

Pourquoi un groupe d'achats ?

Il serait utile d'y revenir de temps à autre, ensemble. Pour donner plus de sens au travail, plus d'enjeu aux contraintes; reprendre chaque motivation et la comparer avec son incarnation pratique dans la vie du groupe; poursuivre une cohérence plus solide entre la motivation et son incarnation.

Dans cette logique, la concurrence des grandes surfaces oblige à mieux cerner les objectifs; le dégraissage des *teams dioxine* n'est pas une mauvaise chose, pour autant que la démarcation des deux systèmes de distribution soit bien établie par les teams.

Le sens est aussi une question de perspective; marcher en levant parfois les yeux sur l'horizon, même voilé, rend le pas plus léger. Savoir d'où l'on vient rend le pas plus sûr. Or les groupes d'achats ne regardent ni derrière eux, ni autour, ni devant, seulement le bout de leur nez, paysage pas toujours emballant. Ils vont, absorbés par leur propre présent.

Quel avenir ?

Archi flou ou inexistant.

À part une espérance diffuse dans un monde meilleur (plus vert, plus équitable, plus libre, plus chaleureux...), la plupart des participants ne rattachent leur pratique quotidienne à aucune étape, aucun moyen terme. Ils se contentent de vivre au jour le jour leur parcelle d'alternative, comme le relève le porteur du GAC de Pierreuse. Le discours autour du groupe d'achats reste fort pragmatique, sauf chez les initiateurs des VT dont le "Werkboek" trace quelques perspectives (voir p. 35).

Aux P'tits Mougna's, un animateur constate l'échec des velléités d'objectifs plus amples:

"Il y a des rapports de force entre producteurs et consommateurs, et entre consommateurs eux-mêmes; nous avons dû nous éduquer dans ces questions, dans les mécanismes du commerce et nous voulions refaire le monde, sans nous rendre compte à quoi nous nous attaquions. Dès qu'on soulevait un aspect, on était entraîné dans des enchaînements compliqués; à la fin, tu as la tête qui éclate." (JM. S., 2002).

À la Bawette, le théoricien envisage une enquête sur les nouvelles coopératives, pour pouvoir situer le groupe d'achats dans une mouvance plus large; au bout de quelques mois, il se désintéresse du projet, trop ambitieux ("Mémoire", p. 42 et 55).

Un porteur du GAC de Pierreuse évoque ses propres plans sur la comète:

"Démultiplier les GAC par quartier permettrait un partenariat réel, lier les épiceries à une autre manière de commercialiser les produits, créer un autre circuit que les criées, les grossistes, etc. C'est un jeu très vaste, je rencontre des murs dans chaque direction." (E.D.). Il ajoute dans le même souffle qu'il est pris par autre chose pour le moment et que **"cette recherche sera pour la suite"**, puisque la survie du GAC n'est de toute manière pas une certitude ou une nécessité.

Une opinion assez répandue estime en effet que le groupe d'achats n'a pas d'avenir, qu'il est par nature un phénomène éphémère.

"Le groupe d'achats représente une bonne transition pour l'ouverture d'un point de vente professionnel (magasin, marché, coopérative)." (Un producteur)

Rappelez-vous l'avis du grossiste, pour qui **"le groupe, de toute façon, en général, disparaît après cinq ans, laissant sa clientèle en héritage au magasin"**.

Le responsable de feu Li Cramignon me communiquait ses doutes, peu après l'arrêt de son groupe:

"La fonction de groupe d'achats est-elle possible dans le mode de vie actuel ? Nature et Progrès n'est pas très favorable, Jean Frison pense que la formule n'est pas valable, ni celle du petit magasin; il penche pour le marché et la superette. On m'a fait remarquer que la distribution était

un métier, qu'on ne s'improvisait pas commerçant. Moi qui suis dedans depuis 20 ans, je vois avec scepticisme le projet d'essaimage de GAC de Barricades, alors que le même quartier a connu la disparition du Relais de la Terre et de la Bawette.

Je trouve plus prometteur de créer des magasins coopératifs; par exemple, dans notre région, au lieu de l'implantation d'un magasin privé à Battice, une coop n'aurait-elle pas mieux convenu ? Bien sûr, je pense à Coprosain et à son avenir. Il ne s'agit pas de devenir de grosses structures, mais dès qu'on veut développer le groupe d'achats, on se rapproche toujours du type magasin.

Le groupe de Vivre... S, ciblé sur un seul produit et limité dans la fréquence, est sans doute plus stable." (J.V., 2002).

Pour d'autres, le groupe peut tout simplement mourir de sa belle mort:

"De toute façon, c'est la norme, les associations (sociales, culturelles ou autres) n'ont jamais qu'un temps ! Si cela dure quelques années, c'est toujours ça. Pourquoi faudrait-il absolument maintenir une association pendant des années ?" (Un participant du GAC de Pierreuse).

"Évidemment, au bout d'un temps, on arrive au bout de son projet. Mais il en reste toujours quelque chose", conclut mélancoliquement JM., l'animateur des P'tits Mognâs, huit ans après l'arrêt des achats groupés. Tandis que A., l'intellectuel du même groupe, tire un bilan plus négatif: "Quand un travail de groupe est acquis, on ne peut s'éterniser dessus. Au cours de mon évolution, j'ai cessé de croire dans le mouvement théorique, lorsque l'idée de s'enraciner s'est imposée, de créer un groupe d'achats, créer le Centre de Développement Rural. Les grands mouvements meurent, mais les petites organisations comme les nôtres meurent d'épuisement."

Quant à l'équipe de la Bawette, elle s'était fixé dès le début un cadre de deux ans pour expérimenter le groupe d'achats, en liaison avec le même délai pour une expérience de vie en communauté (le dépôt était situé dans cet habitat communautaire) et avec la durée du contrat des deux animateurs. Le penseur eut la naïveté de croire à la survie des activités d'achats après ce délai, ce qui ne se vérifia pas.

Mon grain de sel

En finir avec l'éphémère

Pour parler d'avenir, je commence par une histoire de papillon.

Pourquoi faudrait-il maintenir un groupe d'achats pendant des années ?

En effet, pourquoi ?

Si le groupe disparaît comme la chenille qui donne naissance au papillon, s'il est une étape vers une forme supérieure d'intervention, tant mieux. Je pense toutefois que les teneurs de ces propos n'ont en vue ni étape, ni papillon et sont plutôt des adeptes du papillonnage, ce qui est différent. Le papillonnage, dans notre société de l'éphémère, s'exerce dans beaucoup de domaines, le coeur, les loisirs, la consommation... et les engagements sociaux.

Que pensent des joyeux papillonners les braves producteurs, engagés jusqu'au cou, pour leur vie entière, dans un métier difficile ?

Des groupes d'achats (ou tout autre forme collective de circuit court) **durables**, partenaires d'une agriculture **durable**: un fameux programme.

En route vers un renouveau ?

La multiplication des groupes d'achats ces trois dernières années annonce-t-elle un renouveau ou de futurs enterrements ?

En comparaison avec la fournie défunte, les groupes actuels jouissent de certains avantages: une meilleure autonomie financière et une meilleure pratique de la coopération. Mais l'atout principal consiste dans un changement favorable du contexte; le *penseur* de La Bawette a le premier attiré mon attention là dessus, lors d'une interview en 2002:

"Le contexte des mentalités à notre époque (1984) était différent d'aujourd'hui: on était pionnier dans son coin, plus isolé, aujourd'hui le mouvement associatif de l'altermondialisation rattache entre elles les petites initiatives; appliquer le *penser globalement, agir localement* était plus difficile avant."

La *petite échelle*, le *small is beautiful* (avec le rejet des grandes structures que cela implique) s'enracinent dans les initiatives, se revendiquent et acquièrent une légitimité, au vu des myriades d'associations qui composent le courant altermondialiste. Les mobilisations du genre Seattle ont prouvé que la *petite échelle* peut avoir par moment un impact international.

D'autre part, le terrain d'action choisi, l'alimentation, aime de plus en plus l'intérêt et les interventions. Comme le fait remarquer un ancien des P'tits Mougna's, "**Même le syndicat parle de consommation aujourd'hui, intervenir dans l'alimentation est la seule alternative, à condition de bien se situer, sans viser une extension trop grande**" (JM. S., 2002). L'apparition de deux vocables dans le langage social actuel résume à lui seul l'évolution: **malbouffe** et **consomm'acteur**. Les protagonistes portent désormais un nom, premier stade indispensable à l'appréhension d'une nouvelle réalité.

La facilité d'approvisionnement est et a été la justification pratique principale des groupes d'achats des 25 dernières années. Depuis l'avènement du bio industriel, les groupes d'achats représentent un accès privilégié à la qualité artisanale, à visage humain, en rupture avec la recherche du profit maximum; cette justification reçoit ainsi une portée sociale, plus de sens et plus de poids, comparée à la simple opportunité pratique à l'époque où les points de vente étaient rares et le bio fric inexistant.

Enfin, en Belgique, la contamination de la Flandre par le virus des achats groupés enrichit considérablement l'expérience, assez restreinte jusque là.

Ces quelques biscuits suffiront-ils à donner une vitalité supérieure aux groupes actuellement en piste ? Difficile à dire.

À moyen terme, face à la pression du bio fric, la survie des petits producteurs de qualité et des détaillants est improbable, en l'absence d'un mouvement social capable d'avancer une alternative crédible, dont les groupes d'achats seraient une facette. Dans la mesure où le sort des groupes d'achats est lié à celui de la petite production et de la petite distribution de qualité, ces perspectives tumultueuses ont l'intérêt d'écartier de l'horizon le ronron et la mort lente.

Mais ce serait l'entrée en scène du milieu populaire qui garantirait la mise, en renforçant l'attraction du groupe d'achats qui permet de réduire l'obstacle des prix, et en insufflant plus de solidarité et de perspicacité.

À force d'agiter la salière, j'imagine qu'un grain de sel finira par tomber sur la queue de l'oiseau rare, l'oiseau de nos rêves.

ANNEXES

Nos ancêtres, les groupes économiques

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.

"Dans les structures sociales de Seraing, la coopérative avait une importance énorme; en 1924-25, chacun des 11 magasins rassemblait environ 600 coopérateurs, pour faire un total de 6000. Le gérant de la coopérative devenait un notable, on l'appelait *li maieur di Pairay*, il s'occupait de tout, des oeuvres sociales et culturelles." (Hubert R., fils du gérant.)

Avant les coopératives, puis 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; je portais le caban noir des enfants pauvres. Mon père était mineur de fond. 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*." (Marianne)

"Julien Lahaut⁵ 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.

⁵ Julien Lahaut: dirigeant communiste, très populaire, assassiné en 1950 par des Rexistes.

Trois figures ouvrières d'aujourd'hui

Josine et Gilbert, aux Fraternités ouvrières de Mouscron

Côté créativité, vous êtes à la bonne porte.

Ce couple qui a vécu en Amérique latine et pratiqué le syndicalisme anime depuis 25 ans un groupe d'achats et des cours de jardinage biologique, facettes complémentaires du même objectif, se nourrir sainement quand on a peu de sous.

Dans une région où l'industrie textile a été frappée par la crise avant les autres, le groupe d'achats offrait, au départ, un avantage financier; ensuite, il s'est orienté vers la qualité à meilleur prix. Le bio s'est peu à peu imposé dans l'épicerie en vrac, mais pour les légumes, fort chers et rares, la solution du *do it your self* a été adoptée. Gilbert s'est découvert les pouces verts et a fait du grand terrain vague derrière chez eux un jardin expérimental extraordinaire. **"Après le désert de Bolivie, il a voulu du vert"**, dit sa femme. Un climat tempéré, de l'eau, une terre fertile: ne pas tirer parti de ces *dons du ciel* tient de l'aberration, du gaspillage. L'idée maîtresse est de se nourrir et de se soigner grâce au patrimoine de plantes indigènes, sauvages et domestiques, les plus variées, les plus rares. Le jardin contient 3.000 variétés. L'ingéniosité pour l'entretien, les soins, la combinaison des espèces, l'arrosage, dépasse l'imagination. Pas besoin de bêcher en permaculture, ce qui convient bien aux femmes, assidues aux cours de jardinage. Les jardiniers bio patentés prennent Gilbert pour un fou, critiquent ses rendements, mais s'inspirent toujours de l'une ou l'autre chose. Gilbert innove, sans s'émouvoir. **"Il y en a qui s'énervent, parce que d'une année à l'autre, je ne défends pas la même chose; c'est normal, si je découvre que le résultat est meilleur autrement, je change."** Il y a eu jusque 1.200 membres aux cours, en 1987-88.

L'achat groupé d'engrais et de produits bio, de semences et de plants se complète par l'apprentissage des techniques de reproduction des graines; utilisées en terrain bio, des semences non bio deviennent bio après deux ans.

Cette *prise de pouvoir* sur le monde végétal, menée avec une telle créativité, une telle opiniâtreté a de quoi surprendre de la part d'un ancien ouvrier.

Les écoles, la télé, la presse défilent dans le jardin extraordinaire. Bourru et blagueur, Gilbert laisse Josine commenter la visite. Lui se voue à la recherche, ne tient rien pour acquis et communique inlassablement ses trouvailles à tout qui veut apprendre. Il a la curiosité sans fond, la patience et l'esprit d'observation des scientifiques de bonne souche.

Josine organise. Efficacement. Intelligemment. Chaleureusement. Comme une mère de famille nombreuse surdouée. Cela vous dit quelque chose: 500 participants à un achat, des milliers de petits sachets à confectionner, des centaines de variétés de graines et de plantes à commander, peser et stocker; voilà pour le jardinage. 70 familles pour les achats alimentaires, deux fois par semaine.

Les ateliers pain, les conférences, le bulletin et les cahiers des recettes, les actions de défense des consommateurs de la ville, le soutien aux détaillants face au projet d'implantation d'un centre commercial barnumesque, la création d'une section du Mrax, et toujours les échanges, la défense au jour le jour, sur le tas, des valeurs à contre-courant de la soumission, de l'égoïsme; les conseils, les dépannages, les paumés qu'on accueille dans la petite maison ouvrière, moulin généreux où passent des centaines de gens en quête de cette fine poussière de vie, omniprésente entre ses murs.

Dans l'atelier lavoir reconverti en local, la bibliothèque offre plus de 1.200 ouvrages de référence, les petits tiroirs, près de 5.000 variétés de semences.

Dans l'enfilade exiguë cuisine-salle à manger-salon, enfants et petits-enfants sont chez eux; une vieille maman y a fini ses jours. L'autre aïeule, la mère de Josine, dessine sur un coin de table encombré des œuvres qui ont conquis la notoriété au dehors, dans les expositions et les catalogues glacés des musées d'art brut européens. Des centaines de dessins au verso de vieux cartons, d'affiches électorales, entassés dans une farde éventrée.

Martha relève la tête. Dans le visage ridé et attentif, des yeux vifs de fillette vous observent. **"C'est du travail, tu sais"**, dit-elle. Elle se remet à l'ouvrage.

Dans l'oeuvre colorée de Martha, une végétation luxuriante et délicate envahit tout, visages et maisons. Les graines stockées dans l'atelier, les plantes du jardin ont trouvé un territoire de plus.

"Tout le dessin vit au rythme de la nature qui pousse, car elle dessine comme le jardin pense, les plans s'articulent comme des embranchements, les lignes comme des tiges, les volumes comme des pousses jusqu'aux fourrés. Martha a le geste feuille, et plus précisément le geste-houx

(incurvé, piquant, mais agréable à l'œil)." (F. Liénard, à l'occasion de l'exposition de Martha Grünewald à Bruxelles en 1997)

Martha est née en 1910; après un parcours de vie bousculé et original, la mère prodigue a trouvé refuge chez sa fille; elle y peint depuis 1971. Josine la conseille avec un goût très sûr, une grande compréhension de sa personnalité artistique.

Un chercheur, une stratège en sciences humaines, une artiste: trois autodidactes, trois personnalités hors du commun dans un décor vieillot, sans confort et sans grâce – dehors, un quartier ouvrier aux briques noircies. D'où vient la couleur, alors ?

Jean-Marie aux P'tits Mougna's

Jean-Marie est ouvrier dans une scierie du Luxembourg, militant et responsable régional au MOC et aux Équipes Populaires.

Une petite brochure, *Manger, oui mais... Pourquoi consommer autrement, quelques pistes de réflexion à partir de l'expérience de JM. Sampont*, rapporte son cheminement dans une forme très directe, très personnelle.

D'abord, la découverte des connexions entre grande distribution, travail productif et consommation. **"Ma consommation soutient ceux qui m'exploitent."** Des problèmes de santé le conduisent à s'informer sur l'alimentation saine, alternative, il se frotte à toutes les théories diététiques, en tire la conclusion d'adapter le régime à chaque cas, avec bon sens, sans sectarisme. Un coopérant revenu d'Afrique l'initie aux mécanismes de dépendance alimentaire imposée par les puissances du Nord aux paysans du Sud (production de haricots verts en Haute Volta pour les magasins de luxe de Paris). La création des P'tits Mougna's le met en contact régulier avec des petits producteurs locaux; il fait le lien entre ce qu'il a vécu à la scierie et l'industrialisation de l'agriculture et s'enthousiasme pour la solidarité des achats groupés.

L'alimentation est désormais, plus que l'atelier, le terrain sur lequel il reprend pouvoir sur sa vie, au travers de solidarités multiples: entre consommateurs, entre consommateurs et producteurs, entre milieux sociaux.

La brochure commence à circuler partout dans le pays, est rééditée plusieurs fois (la mienne est la troisième, en 1987).

Vous connaissez d'autres exemples de ce genre ?

Mais le papier n'est rien pour Jean-Marie: sa force est dans la parole et la pratique. On le retrouve partout, lui, avec ses tartes aux légumes et ses crêpes. Vivre ses principes est pour lui une exigence spontanée.

" Je m'entendais bien avec lui, c'était un puriste, il traduisait ses principes dans le concret (ses cours de cuisine, ses tartes)." (R.P., un ancien producteur des P'tits Mougna's)

"C'est un homme sain, serein, à cause de sa façon de vivre; manger, faire son jardin, c'est beaucoup plus que cela pour lui, c'est une relation à la terre, au savoir ancestral qui sait quand planter, quelle plante associer avec quelle autre. Un repas chez lui, c'est vraiment une fête, c'est communier autour de choses simples qui nourrissent le corps et l'esprit. Il vit chichement, chauffe très peu la maison, n'a pas de frigo, pas d'eau chaude. Il m'a appris tout ce que je sais: les produits Oxfam, les légumineuses, le bio, moins de viande, les sucres non raffinés; c'est à cause de lui que j'ai planté du lierre sur la terrasse (tout ce que j'ai en fait de jardin), des salades et des fraisiers en pots."

C'est Viviane qui parle; elle participe aux achats de Vivre... S et elle a rencontré Jean-Marie bien avant cela. Il a eu un rôle marquant sur son mode de vie, alors qu'ils ne se sont pas tellement fréquentés, habitant à une centaine de kilomètres, étant d'âge et de milieu très différents.

"Nous étions tous les deux à des week-ends de formation spirituelle (tendance Cardijn); on s'est repéré en tant qu'originaux, on a sympathisé et en dehors des cours, il me parlait d'alimentation; puis, il m'a invitée plusieurs fois chez lui, avec ma fille."

C'était manifestement une passion chez Jean-Marie de convaincre l'entourage, où qu'il se trouve. Visiblement, ça marchait !

Le piquant de l'histoire est que Viviane, citadine depuis longtemps, provient d'une famille de fermiers; des fermiers aisés, engagés jusqu'au cou dans l'agriculture intensive. Il a fallu le détour par le militant ouvrier pour découvrir le respect et l'amour de la nature. D'autres choses, aussi:

"Il m'a appris ça, que les petites gens peuvent aller très loin, s'ils sont solidaires. La révélation a été la maison de sa fille: la plomberie avait été réalisée par un copain de l'usine, le toit par un

autre, l'escalier, par un troisième, je n'en revenais pas, car c'était fort bien aménagé. Chez mes parents, c'était juste l'inverse: tu te démènes tout seul, tu exploites les autres, tu gagnes tes sous et tu t'achètes ce que tu veux; acheter son *indépendance*. Dans mes activités sociales, j'aidais beaucoup les autres, mais je ne leur demandais jamais rien; c'était le trait commun avec mes parents. Je ne voulais pas *dépendre*, être petite, demander aux autres. J'ai changé, grâce à Jean-Marie, j'ai demandé et fait confiance, c'est mon bonheur de vivre ainsi et mes liens avec les gens se sont renforcés."

Viviane se singularise, en effet, par une pratique poussée de l'échanges de services, des vacances à plusieurs, etc.

Jean-Marie a polarisé l'opposition à A., l'intellectuel du groupe, permanent du mouvement chrétien et fondateur des P'tits Mougna's.

"Jean-Marie voyait les P'tits Mougna's dans sa vie comme un travail de conscientisation, de bénévolat, de solidarité entre petites gens; il était en rupture avec A. qui cherchait les subventions, engageait les permanents, conduisait des projets en dehors de la philosophie de départ." (Viviane)

Jean-Marie explique: "Le débat a été démocratique, mais il n'était pas à armes égales, A. savait très bien parler en public et aussi prendre les gens en particulier; en assemblée, des opposants n'osaient pas s'exprimer et j'apparaissais comme l'empêcheur de tourner en rond." (2002).

Quand je demande à R.P., producteur, si Jean-Marie était ressenti comme un des piliers du groupe, comme une personnalité marquante, il a du mal à répondre:

"C'est difficile à cerner; il n'était pas du tout un personnage de second plan, mais A. s'imposait comme le pilier, à lui seul. Jean-Marie était un militant avec un grand réseau de relations, qui n'avait pas toujours la formation intellectuelle de ses engagements; il était un peu barré par A., sous ce rapport. Nous sommes devenus copains, JM et moi, au travers de la reconnaissance de notre statut de producteur et de consommateur; il a existé entre nous une identification qui n'a jamais existé avec A." (2002).

Le marteau et la faucille, qu'est-ce que je vous disais, tantôt ?

Mais l'intellectuel, là-dedans ?

Dans la brochure "Manger, oui mais", la liste des *solidarités à inventer* mentionne la "solidarité entre les personnes qui mènent déjà une réflexion (à l'heure actuelle, ce sont encore des intellectuels des milieux favorisés qui réfléchissent à ces problèmes) et celles des milieux des travailleurs".

Cette solidarité-là a manifestement connu des ratés; dans les premiers temps, l'intellectuel a aidé l'ouvrier à mettre en forme la brochure et à la publier; la brochure a fait largement connaître l'initiative des achats groupés. Pour la suite, lorsque les objectifs de l'intellectuel ont dévié du cadre de base et que l'ouvrier n'avait plus de rôle, s'opposait même, il a ressenti une sorte d'oppression. Le hic était qu'il n'avait pas d'alternative de développement à proposer, à part la décentralisation en petites unités.

"J'étais devenu le président de l'asbl, une sorte de président patron de choses que je ne maîtrisais plus.", dit-il. L'intellectuel constate: "On a géré plusieurs permanents, ce qui chiffrait à des millions et ne convenait pas du tout à Jean-Marie, attaché à une structure de petite dimension; il a jeté l'éponge, ce qui est dommage car c'était le meilleur *conscientiseur* de l'équipe." (A.W., 2002).

Après cet échec, Jean-Marie s'est mis, selon son expression, *volontairement à la retraite*, du point de vue des activités militantes.

Nos chers disparus, ces 20 dernières années

La Syndicale, Charleroi
Groupe de Jumet
Groupe de Mons
Mieux Vivre, Tournai
L'autre École, Bruxelles
Groupe de Braine-L'Alleud
Le Mégot, Ottignies
Groupe de Woluwe
Li Cramignon, Thimister
Les P'tits Mognâs, Ansart
Label Vie, Virton

La grosse Citrouille, Gaume
Cherbai, Nassogne
Groupe d'Orgéo
Groupe d'Arlon
La Bawette, Liège
(ensuite, groupe du Laveu, du quartier Nord, de Ste-Marguerite, de Pierreuse, de Louveigné)
La Voie Lactée, Aywaille
Groupe de la Chatqueue, Seraing

Liste des groupes d'achats actuels interrogés (+ Huy)

* Braine-le-Comte (Amis de la Terre): Anne Roulet, rue de la Brainette 15, 7090 Braine-Le-Comte, 067/55 61 87; anne.roulet@skynet.be

* Goutroux: Mme Timmermans, rue de Leernes, 159, 6030 Goutroux, 071/54 17 42

* Ixelles: Les paniers du pays, Guillaume Delaite, chée de Wavre 267, 1050 Ixelles, 02/644 01 48

* Liège: Gac Pierreuse, Ingrid Muller, asbl Barricade, rue Pierreuse 19/21 4000 Liège, 04/ 222 06 22
lundi de 19 h à 20 h; barricade@skynet.be

* Liège: Gac du Beau Mur, rue du Beau-Mur 48, 4030 Liège, Jean Philippe, 085/ 61 36 36, le mardi de 20 h à 22 h

* Mouscron: Fraternités ouvrières, Josine Cardon, rue Charles-Quint 58, 7700 Mouscron, 056/33 38 70

* Namur: Groupe d'achats de la locale de Namur de Nature et Progrès, Michèle Cornet, rue des Noisetiers 20, 5020 Vedrin, 081/21 18 73

* Rebecq (Amis de la Terre): Groupe d'achats de Rebecq, Claudine Liénard rue Neuve 15, 1430 Rebecq, 067/63 67 54; claudine.lienard@skynet.be

* Seraing: asbl Vivre... S, Luce Minet, place Cardinal Mercier 16, 4102 Seraing, 04/336 60 17; lmn@swing.be

* Saint-Gilles: Claire Scohier, rue Théodore Verhaegen 209, 1060 Bruxelles, 02/534 47 42, le mardi de 17 h à 21 h

* Tournai: Le Pot Commun, Mosaique Detournay, Vieux Comté 48, 7543 Mourcourt, 069/85 92 71

* Virginal (Amis de la Terre): Daniel Poisson, rue de la Libération 5, 1460 Virginal, 067/64 79 22

* Walhain (Nature et Progrès): Tournesol, Achats groupés du Cercle Horticole Biologique de Chaumont- Gistoux ASBL Isabelle Lamy, rue des Boscailles 23, 1457 Walhain, 010/65 06 77; tournesolag@hotmail.com

* Flandre: Voedselteams vzw, Lieve Vercauteren, Blijde Inkomststraat 50, 3000 Leuven, tél et fax: 016/ 31 65 99; voedselteams@vredeseilanden.be

* Huy: Équipes populaires (Cécile Cornet), rue St-Gilles, 29 4000 Liège 04:232 61 77

TABLE DES MATIÈRES

Abréviations	3
Références	3
AVERTISSEMENT	4
Mon champ de vision	4
Mon regard	4
Tout ça pour quoi ?	5
Si tous les g.a. du monde...	5
Groupes d'achats actuels que j'ai interrogés	6
Groupes d'achats disparus que j'ai interrogés	7
REPORTAGE FICTIF (aux petits faits réels)	8
LES ACHATS	10
Le type de produits	10
La qualité	10
Les prix	17
La périodicité des achats	20
Le nombre de participants	21
Le chiffre d'affaires	21
Les aspects juridiques	22
En marge des achats	22
LES MOTIVATIONS	24
Le prix	24
La facilité d'approvisionnement	27
Les contacts	28
Le soutien aux petits producteurs	30
Les projets sociaux	34
Un éventail de motivations riches et fragiles	38
LA CUISINE INTERIEURE	39
L'exigence de participation	39
L'organisation du travail	41
Le fonctionnement technique	44
Les mesures d'ordre	44
Les conflits internes	45
Le flux des membres	47
L'autonomie financière	48
Une structure d'ensemble: l'expérience des Voedselteams	48
LE BIOTOPE	50
L'implantation rurale et urbaine	50
Les liens avec l'associatif	51
Le milieu social	51
LES RAPPORTS AVEC LES FOURNISSEURS	53
Avec les producteurs	53
Les rapports avec les détaillants	57
Les rapports avec les grossistes	59
LES RAPPORTS AVEC LES AUTRES GROUPES D'ACHATS	61
LES G.A. ONT-ILS UN AVENIR ?	63
L'histoire ancienne	63
Les difficultés présentes	64
Quel avenir ?	65
Annexes	68
Nos ancêtres, les groupes économiques	68
Trois figures ouvrières d'aujourd'hui	69
Nos chers disparus, ces 20 dernières années	72
Liste des groupes d'achats actuels interrogés (+ Huy)	72

