

# LES INDÉPENDANTS SE REGROUPENT EN GRAP

En Rhône-Alpes, des épiciers et artisans alimentaires indépendants, soucieux du sens de leur métier, se sont regroupés en coopérative pour préserver leur autonomie. Le modèle, unique en France, ne demande qu'à essaimer.

**M**anuel Berschandy, 30 ans, fait partie de ces épiciers « nouvelle génération ». Diplômé d'une école de commerce, il a quitté son emploi dans le marketing du sport pour créer une activité où il se sent « utile aux autres et à l'environnement ». En novembre, il a ouvert Le Local, une épicerie à Cran-Gevrier, en banlieue d'Anney. La boutique met l'accent sur les produits en vrac, locaux et bio, conformément à l'éthique du jeune entrepreneur.

Surtout, Manuel a fait le choix de l'indépendance : « Je me suis renseigné sur la piste de la franchise, mais cela induit des obligations : le magasin doit ressembler à ça, doit proposer telle gamme de produits... J'ai préféré adhérer au Grap. » Le Grap, Groupement régional alimentaire de proximité, est une coopérative qui regroupe 24 activités de transformation et de distribution dans l'alimentation bio-locale, parmi lesquelles 10 épiceries, basées en Rhône-Alpes-Auvergne.

## SEULE COOPÉRATIVE DU GENRE

Kévin Guillermin est co-directeur du Grap : « À la fin des années 2000, on était quelques-uns à constater que beaucoup d'initiatives autour des circuits courts alimentaires avaient vu le jour depuis dix ans, mais que chacun était un peu seul dans son coin et qu'il n'y avait pas de perspective d'évolution dans ce contexte. » L'indépendance a en effet un prix : là où les magasins franchisés ou intégrés mutualisent des services comme la gestion financière, l'épicier indépendant, lui, prend sa calculatrice après avoir fermé le rideau ; là où les membres d'un réseau bénéficient d'une taille leur permettant de négocier les prix auprès d'un grossiste, l'épicier indépendant, lui, rogne sur sa marge pour éviter d'afficher des prix trop élevés. Dans ses courtes nuits, l'indépendant rêve aussi d'un logiciel de caisse qui assure le suivi des stocks à sa place...

« C'est une vie où l'on bosse 60 heures par semaine pour gagner le Smic, résume Kévin. On s'est dit qu'il fallait avoir plus d'ambition, proposer autre chose pour améliorer nos conditions de travail et de revenu. » Il y a aussi chez ces épiciers militants l'envie de relever de nouveaux défis ensemble, pour donner encore plus de poids à



Pour éviter que la coopérative perde son âme en grossissant, l'équipe porte une attention particulière aux processus de prise de décision. © ADF

leur engagement professionnel. Mais comment se regrouper tout en conservant sa liberté ?

L'idée germe à partir de l'expérience de l'épicerie « 3 p'tits pois », à Lyon, qui intègre, pour son lancement en 2010, la coopérative d'activité et d'emploi (CAE) Oxalis. Les entrepreneurs, ainsi salariés de la CAE, mutualisent avec les autres membres différentes tâches qui ne sont pas liées au « coeur de métier », en particulier les aspects comptables et administratifs. Pourquoi ne pas aller plus loin et créer une CAE dédiée aux activités de distribution et de transformation alimentaire ? L'idée du Grap est née, elle prend vie fin 2012, sous forme de Société coopérative d'intérêt collectif. La première et la seule du genre en France.

## « GROSSIR N'EST PAS TOUJOURS TRAHIR »

Quand il s'est installé, Manuel Berschandy a bénéficié d'un accompagnement : « J'avais beaucoup d'interrogations concernant l'aménagement du local par exemple. Des choses très concrètes comme la taille des frigos, le nombre de produits à référencer. Le Grap m'a conseillé,

mais il n'y avait rien d'obligatoire », souligne-t-il. Le Grap conseille donc les nouveaux venus comme les plus anciens dans la politique commerciale. Il assure aussi la gestion administrative et la paie. Il met aussi à disposition un logiciel de caisse sous licence libre qu'un salarié continue de développer. La mutualisation concerne aussi ce que Kévin Guillermin appelle « les synergies opérationnelles » : le fait de commercialiser les produits des artisans du Grap (chocolatiers, boulangers...), de faire bénéficier de son carnet d'adresses de petits producteurs aux autres, de se grouper pour commander auprès des grossistes afin d'obtenir de meilleurs tarifs... Plus la coopérative compte de membres, plus elle peut mutualiser des services, et peser dans les négociations avec les grossistes... Et, peu à peu, oublier son rôle et rendre dépendants ses propres membres, comme certaines franchises commerciales ou coopératives agricoles ? « Nous ne sommes pas à l'abri de ces phénomènes et nous en sommes très conscients, répond clairement le co-directeur. Mais grossir ne veut pas toujours dire trahir. La

vraie question, c'est la manière dont on grossit et dont on se prémunit des risques de banalisation et de dégénérescence. »

Parmi les thématiques abordées régulièrement lors des réunions de la coopérative, le rapport au « bio industriel », la pratique de l'auto-gestion, le rapport commercial/militant avec les petits producteurs, ou encore l'égalité des salaires et la question du genre au sein de l'entreprise. « On n'est pas seulement dans de l'opérationnel. On s'interroge aussi constamment sur le sens de notre projet », souligne Kévin. Pour l'heure, les épiciers et artisans du Grap sont avant tout des militants qui savent s'imposer des garde-fous. Et demain ? Le « navire » Grap compte aujourd'hui 65 personnes : « On n'a pas envie d'être 300. On est en train de s'organiser pour essaimer, à l'intérieur et à l'extérieur de la région. L'objectif est de grossir "en stolon", comme un fraisier, plutôt que de grossir de manière verticale. L'enjeu est de conserver l'interconnaissance entre les personnes. »

Fabien Ginisty

## LA GAGEURE DE L'INDÉPENDANCE

Au quotidien, quel est le prix de l'indépendance pour les épiceries ? Entretien avec Florent Dunoyer, directeur de la coopérative La Carline à Die, dans la Drôme.

**L'Âge de faire :** Deux-cent-cinquante sociétaires, mille clients réguliers, six « équivalents temps plein »... C'est beaucoup, pour une épicerie coopérative indépendante installée dans une ville de 4 500 habitants. Comment en êtes-vous arrivés là ?

**Florent Dunoyer :** Au départ, quatre ou cinq familles se sont rassemblées pour commander des produits. Victimes de leur succès, elles ont dû louer un local pour stocker les marchandises. En 1989, elles ont créé une association et mis en place les premiers prélèvements de marge pour payer le loyer. Il y avait jusqu'à 500 familles mais c'était toujours les trois ou quatre mêmes bénévoles qui géraient : il fallait des salariés pour gérer au quotidien. Il y a quelques années, l'association s'est transformée en Société coopérative d'intérêt collectif (Scic). D'abord soutenue par des subventions, l'activité est maintenant viable économiquement, grâce à la grande fidélité des consommateurs.

**L'ÂDF :** Que signifie l'indépendance pour une épicerie coopérative ?

**F.D. :** La Scic compte plusieurs collèges : consommateurs, salariés, producteurs, et soutiens. Nous avons fait le choix de ne pas créer de collège pour les collectivités, et de ne pas intégrer un réseau comme Biocoop, par exemple. Il y a de moins en moins de magasins indépendants, car commander les produits auprès de 90 fournisseurs sans passer par une plate-forme, cela demande énormément de temps, de vigilance et de motivation de la part des salariés. Dans les magasins sous licence, le soir, ils bipent leurs produits et, le lendemain, ils ont la palette. Nous, il nous faut parfois 2 heures pour organiser l'approvisionnement de 20 kg de merguez ! Nous pouvons le faire parce que nous sommes à but non lucratif : nous ne rémunérons pas le capital.

**L'ÂDF :** Quel est l'intérêt de faire ce travail de fourmi, plutôt que de passer par une plate-forme ?

**F.D. :** Nous pouvons mener une véritable réflexion sur les produits, leur origine, leur prix. Chaque produit porte une étiquette de couleur : vert pour le local, vert clair pour le régional, blanc pour les produits achetés auprès de grossistes, jaune pour

ceux qui viennent de loin, mais ont été achetés en direct auprès du producteur ou d'une association de commerce équitable. Sur nos 2 000 références, la moitié est achetée en direct auprès du producteur ou du transformateur.

**L'ÂDF :** Les relations entre les producteurs locaux et les magasins, même bio et/ou locaux, se tendent souvent autour du prix de vente. Qu'en est-il pour la Carline ?

**F.D. :** Nous appliquons des taux de marge différents : 33 % pour les produits qui viennent de plate-formes et de grossistes, et 29 % pour ceux qui viennent de producteurs. Pour les agriculteurs qui sont en vente directe, on part de leur prix de vente au détail, et on leur demande de nous faire 25 % de remise. Quand on discute un prix, ce n'est pas dans une optique de baisse, mais de cohérence : il ne doit pas y avoir de grosse différence entre les prix pratiqués à la ferme, sur le marché, ou chez nous. On demandera parfois au producteur soit de relever son prix de vente sur le marché, soit de baisser le prix qu'il nous propose. On ne met pas les producteurs locaux en concurrence avec les produits d'importation.

Propos recueillis par Lisa Giachino