

L'idée d'une petite épicerie ambulante sous un mode nouveau

Je vous ai probablement déjà parlé de cette petite idée qui nous trotte en tête, celle de créer un petit commerce "coopératif" autour d'une épicerie biologique. Voilà deux ou trois mois nous avons eu le plaisir de découvrir l'existence du « Blauwe bloem » <http://www.de-blauwe-bloem.org/> . Le « Blauwe bloem » ou « La fleur bleue » est une épicerie toute particulière qui a vu le jour à Gand à l'initiative d'un couple de commerçants, Mia Stockman et Luuk Humblet. Ayant un magasin de produits biologiques, ils ont proposé à leurs clients de mettre en place un mode de fonctionnement différent et participatif, qui se démarque du commerce classique. Afin de se répartir le revenu des épiciers aussi équitablement que possible entre consommateurs, ils ont cherché à évaluer la valeur de leur travail, qu'ils ont fixé au salaire forfaitaire de 2000 €, moyennant quoi les produits proposés » seraient vendus sans aucune marge bénéficiaire. Ils ont néanmoins mis au point une clé de répartition permettant de couvrir ces frais en considérant que pour l'épicier, déplacer une bouteille d'eau ou de vin est le même effort. Pourquoi donc prendre une marge bénéficiaire plus importante sur ce travail ? On considère dès lors qu'une bouteille d'eau vaut une unité (de travail) tout comme une bouteille de vin. Les unités de tous les clients sont totalisées à la fin du mois, et le revenu de l'épicier divisé par ce total donne la valeur de l'unité, qui sera ajusté et variable de 6 mois en 6 mois. Si les ventes augmentent, le revenu du responsable reste le même, mais les prix diminuent. L'argent redevient un moyen et non plus une fin en soi. Ainsi la rémunération des responsables du magasin est prise en charge directement par les consommateurs selon une clé de répartition équitable afin que le revenu de leur travail ne dépende plus de la quantité de produits vendus. C'est la nature même du travail des responsables du magasin qui change radicalement. Les épiciers ont ainsi un rôle plus convivial, de mise en relation, ils écoutent les besoins et analysent les possibles. Le magasin fonctionne sur base d'une quarantaine de familles qui essayent au maximum d'anticiper leurs achats, afin de permettre des achats groupés, entre autres auprès d'agriculteurs partenaires. L'essentiel des produits sont commandés à l'avance, au moyen de listes accessibles par Internet, ou sur papier. Dès réception des produits, chaque client trouvera sa commande disponible dans un casier nominatif. La tâche de Mia et Luuk consiste à s'arranger pour chercher

les produits de la meilleure qualité possible, les mettre à disposition des clients dans des casiers une fois par semaine et être présents lors de l'enlèvement des commandes, l'accent étant fortement mis sur le côté convivial. Pour certains clients peu prévoyants, un stock de dépannage permet de combler les oublis et de faire quelques courses de dernière minute. Les consommateurs arrivent ainsi à obtenir des produits d'une plus grande qualité pour un coût moindre en minimisant les pertes, du fait de l'absence de gaspillage. Quant au commerçant, il arrive ainsi à mieux optimiser la surface de son local, il ne doit plus le chauffer et éclairer à longueur de journée, il gagne du temps et se libère de l'idée de l'obsession de faire du chiffre. Le client redevient ainsi acteur de sa consommation, n'est plus sujet à des pulsions d'achat irrationnelles. Il soutient le travail de l'épicier et co-construit en permanence le projet au travers de la concertation qui s'établit de façon formelle et informelle. On parvient ainsi à "fidéliser" les clients, tout en revalorisant le métier d'épicier.. Un autre aspect capital du projet est de développer des circuits d'approvisionnement le plus courts et plus locaux possible. C'est une formule à mi-chemin entre le groupement d'achat et les Amap (Association pour le maintien de l'agriculture paysanne.) De notre côté et dans le cadre de l'épicerie de la ferme de Vévy Wéron, nous souhaiterions nous assimiler à ce mode de fonctionnement. Indépendamment du magasin sis à la ferme de Vévy Wéron, il est prévu d'étendre l'activité via un service de livraison à domicile. Si vous avez des suggestions n'hésitez pas. Nous vous proposons dès maintenant d'ouvrir le débat en cours et de vous joindre à un groupe de clients. Cela permettra de faire connaissance et de créer un lien convivial et moins «commercial». Vous aurez ainsi tout loisir de poser vos questions et la possibilité d'émettre toute suggestion vous venant à l'esprit. Pour les plus motivés ce sera le cas échéant l'occasion de s'investir dans notre groupe de travail et de poursuivre la réflexion qui mène au renouveau que nous souhaitons.