

■ TRAMELAN

# Un projet d'épicerie participative sur la table

► **Acquérir des parts d'un commerce** et donner de son temps pour la gestion de ce dernier en obtenant certains avantages en retour: le concept d'épicerie coopérative et participative se répand peu à peu en Suisse romande et pourrait bientôt faire son apparition dans la région, à Tramelan.

► **À l'initiative de quelques Tramelots** réunis autour de Valérie Piccand et Saralina Thiévent, la société coopérative «Autrement» sera créée lundi soir.

► **Son objectif: ouvrir d'ici l'automne un magasin participatif** qui proposera des produits principalement locaux, bio et disponibles en vrac, dans l'idée de promouvoir un modèle alternatif de consommation.

Voilà un peu plus d'une année que la petite épicerie participative «Système B» a ouvert ses portes en ville de Neuchâtel. Elle réunit actuellement plus de 200 coopérateurs. Chacun d'eux a acquis au minimum une part de 200 fr. et s'est engagé à offrir 3 h de son temps chaque mois pour faire fonctionner l'enseigne, que ce soit au niveau de l'accueil des clients (le magasin est ouvert entre 2 h et 6 h par jour), de la réception de la marchandise ou des travaux administratifs. Le prix à payer pour avoir ac-



Renouer des liens avec les producteurs, favoriser le vrac, le bio et le local et impliquer les consommateurs dans la mise en place d'une chaîne alimentaire équitable, tels sont les buts de l'épicerie participative en projet à Tramelan. ARCHIVES

cès à la marchandise estampillée autant que possible bio, locale et éthique.

Ce concept, importé des États-Unis et qui vise à proposer une alternative à la grande distribution, à favoriser l'accès à des produits de qualité et à rapprocher consommateurs et producteurs en évacuant le profit comme but premier, fait peu à peu son nid en Suisse romande, notamment dans les régions de Genève et Lausanne. Et il pourrait tantôt gagner les contrées jurassiennes.

C'est du moins l'ambition d'un noyau de Tramelots qui planche depuis quelques mois sur un projet d'épicerie participative sous forme de coopérative dans leur village. «Tout est parti de l'idée de lancer un magasin qui proposerait de la marchandise en vrac à Tramelan», explique Saralina Thié-

vent, l'une des initiatrices du projet tramelot baptisé «Autrement». «Nous n'étions toutefois qu'un noyau de 4 ou 5 personnes et n'imaginions pas mener cela à bien tous seuls. Au gré des discussions et des démarches, d'autres personnes se sont montrées intéressées et de fil en aiguille, nous nous sommes dirigés vers ce concept d'épicerie participative», raconte-t-elle.

## Consommateurs aux commandes

Le concept en gestation s'inspire largement de la coopérative Système B mise en place à Neuchâtel. «À la seule différence que nous ne souhaitons pas réserver l'accès à l'épicerie aux seuls coopérateurs. L'idée est de l'ouvrir à tout le monde même si, bien entendu, il faudra également

trouver un certain nombre de coopérateurs prêts à acquérir une part et à s'engager», souligne Saralina Thiévent.

C'est ainsi lundi à 19 h 30 au CIP à Tramelan, que les personnes intéressées pourront participer à l'assemblée constitutive de la société coopérative «Autrement». Un moment très formel mais nécessaire pour lancer le projet qui, même s'il n'en est qu'à ses prémises, est déjà guidé par de grandes lignes directrices. «Nous envisageons un modèle d'organisation mixte», précise Saralina Thiévent, qui sera candidate à la présidence aux côtés de Valérie Piccand, agricultrice bio. C'est-à-dire qu'en plus des coopérateurs, qui participeraient à la bonne marche de l'épicerie en donnant 3 h de leur temps par mois, une personne serait

malgré tout engagée pour superviser et gérer l'équipe. Par rapport à un client classique, le coopérateur bénéficierait de rabais lors de ses achats et pourrait bien entendu avoir son mot à dire sur la gouvernance de l'enseigne.

## Encore des étapes

Au niveau de la marchandise, l'idée est de favoriser autant que possible (sans être exclusif) un assortiment local, bio et en vrac que ce soit dans l'alimentaire, les cosmétiques ou les produits d'entretien. Et ce à des prix accessibles, même si le fait de devoir salarier une personne ne permettra pas de proposer des prix aussi bas que si l'épicerie était gérée uniquement par des coopérateurs bénévoles.

«Il ne s'agira en aucun cas d'une épicerie de luxe. L'objec-

tif est d'offrir une alternative à la grande distribution pour tout un chacun, de tisser un lien plus direct entre consommateurs et producteurs, le tout sans faire concurrence aux petits commerces de la place», souligne Saralina Thiévent, qui sait de quoi elle parle puisqu'elle s'occupe de la promotion des produits régionaux au sein du Parc Chasseral.

Quelques étapes devront encore être franchies avant que cette épicerie d'un nouveau genre devienne réalité. À commencer par réunir les fonds nécessaires pour les investissements de départ (une action de financement participatif sera menée cet été) et dénicher des locaux. Si tout se passe comme prévu, l'enseigne pourrait ouvrir ses portes avant la fin de l'année. CÉLINE LO RICCO CHÂTELAIN

## Se réapproprier la valeur ajoutée

Responsable de la communication à la Fondation rurale interjurassienne Olivier Boillat salue la tendance des consommateurs et producteurs à vouloir se réapproprier la valeur ajoutée. «Trop longtemps, le paysan a été relégué au rang de producteur de matières premières bon marché. La chaîne de valeur se renoue peu à peu. On le voit par exemple avec la progression des produits bio sur le marché. Les agriculteurs cherchent aussi de plus en plus à réempoigner la main des consommateurs», relève-t-il. La tendance à vouloir consommer de plus en plus local et sans forcément passer par la grande distribution se traduit également par la multiplication de points de vente directe et de projets solidaires et de proximité. Comme par exemple le développement des abonnements aux paniers de fruits et légumes ou de viande. Concernant le projet tramelot, Olivier Boillat se réjouit que les consommateurs jouent un rôle actif dans la promotion d'une chaîne de qualité. «Pour que le projet perdure, il faudrait toutefois s'assurer d'intégrer le plus possible les producteurs. Le défi dans un tel projet est aussi d'arriver à capter la clientèle qui fait ses courses exclusivement en grande surface par souci de gain de temps. Et à convaincre que les produits en circuits courts sont souvent moins chers que dans les grandes surfaces...» CLR