

lo alimentent-elles les inégalités ?



Débat et Greenwashing Tour. Les visiteurs pourront notamment participer à un débat "Les alternatives au système agro-industriel alimentent-elles les inégalités ?" Par qui et pour qui les alternatives sont-elles pensées ? Sont-elles des outils pour lutter contre les inégalités et les rapports de domination (genre, race, classe...), ou participent-elles à les renforcer ? (avec Aude Vidal et Sarah Bahja). Dans la foulée, un Greenwashing Tour (visite guidée dans la ville) sera organisé.

Non

■ Prenez l'exemple de BEEScoop supermarket. C'est un outil, alternatif au système agroalimentaire, qui lutte contre les inégalités sociales. Il y a moyen d'être durable et solidaire, de promouvoir l'écologie en assurant l'accessibilité à tous. Mode d'emploi.



Sarah Bahja

Cofondatrice et coopératrice de BEEScoop supermarket (Schaerbeek)

Peut-on reprocher à l'écologie de se construire sur des schémas individualistes et libéraux ?

Cela dépend des projets. BEEScoop supermarket est justement le contraire, c'est-à-dire un outil, alternatif au système agroalimentaire, qui lutte contre les inégalités sociales. Nous chérissons nos valeurs. La première est la durabilité, à savoir la priorité donnée à des produits issus d'une démarche respectueuse de l'humain et de l'environnement, en privilégiant les producteurs locaux, les circuits courts, les produits cultivés de manière écologique, les produits de saison, la lutte contre le gaspillage alimentaire ou encore la réduction des emballages alimentaires. Notre autre mission fondatrice est la solidarité visant à rendre accessible cette alimentation durable au plus grand nombre dans un quartier diversifié à Schaerbeek. Promouvoir la mixité, l'entraide et renforcer le tissu social en sont des conséquences naturelles.

Pratiquement, comment fonctionne BEEScoop ?

À l'origine groupe d'achat chez des producteurs locaux, BEEScoop est devenu en 2016 un supermarché coopératif et participatif. Il s'inspire de l'expérience du Park Slope à New York. La particularité est que la vendeuse aux produits vrac est aussi propriétaire, cliente et coopératrice. Être coopérateur implique l'achat d'une part (entre 25 et 5000€ la part mais une seule voix par coopérateur) et la prestation (un shift) de 3 heures toutes les quatre semaines pour assurer le projet. Déballer du vrac ou nettoyer des locaux, tenir la caisse ou suivre l'administratif : tous s'y mettent. Deux mille personnes sont aujourd'hui coopérateurs de BEEScoop. Cela réduit les frais de fonctionnement (il n'y a que 6 salariés) et le coût des produits. L'idée n'est pas de réaliser du profit mais de faire fonctionner la coopérative. On travaille avec une marge fixe de 20% sur tous les produits. Il faut savoir que certains magasins bio prennent des marges de 100% sur des produits phares.

Dire qu'on veut lutter contre les inégalités, c'est bien, mais comment ?

Plusieurs cellules de travail se sont créées au sein du supermarché : communication, approvision-

nement, aménagement, choix des produits, etc., et une cellule mixité sociale, rapidement rebaptisée cellule accessibilité. Avec des chercheuses de l'ULB, nous nous sommes penchés sur les freins et les leviers à l'accès à une alimentation durable à Bruxelles. Cela a débouché sur des activités comme travailler avec le tissu associatif local de Schaerbeek et St-Josse (un centre d'alphabétisation, un centre d'accueil de jour seniors, des écoles...) pour toucher des personnes avec un profil socio-économique ou culturel moindre ou issues de communautés peu reconnues. Nous travaillons aussi énormément l'information, fondamentale pour faire ses choix. Sur le fond, par exemple, pourquoi six œufs bios vont-ils coûter l'équivalent d'une vingtaine d'œufs classiques ? Sur la forme, en utilisant beaucoup de pictogrammes sur les affiches et des flyers en plusieurs langues. Un autre pan est l'avis et la participation de tous (un coopérateur = une voix) à la gestion et à l'organisation du supermarché. Assemblée générale, chantiers, cellules de travail et sondages accompagnent notre modèle d'autogestion. Quel produit achète-t-on ? Achète-t-on le bâtiment ou louons-nous ? Va-t-on recruter ce profil ?

Avez-vous constaté, puis corrigé certains décalages ?

On s'est rendu compte que des codes et du vocabulaire qui s'avèrent propres à une classe sociale, type "bobo" (nanti pas nécessairement financièrement mais bien d'un capital culturel et intellectuel), ne sont pas appropriés pour d'autres. Il n'est pas évident d'expliquer à tous le principe d'une coopérative, du bio ou d'un shift. Il faut se remettre en question, vulgariser et adapter. Ainsi va-t-on expliquer comment cuisiner le tofu mais aussi le chicon (pas évident quand on vient d'un autre continent). On a aussi conçu des parrainages et des marrainages pour accompagner les nouveaux venus. Un système de solidarité va également permettre à des gens (pensionnés ou à mi-temps) d'offrir de leur temps à ceux qui ont des difficultés à réaliser leur shift (mères célibataires débordées ou personnes à la santé vacillante).

Entretien : Thierry Boutte