

ENQUÊTE

Au 61, rue de la Goutte-d'Or, à Paris, distribution des commandes tous les samedis.



UNE FAIM DE LOUVE

CE SERA, EN PLEIN PARIS, LE SUPERMARCHÉ BIO LE PLUS INNOVANT DE FRANCE. MAIS, POUR Y FAIRE SES COURSES, IL FAUDRA D'ABORD Y TRAVAILLER ! RÈCIT D'UNE RÉVOLUTION.

PAR ISABELLE DURIEZ
PHOTOGRAPHE EMANUEL BOVET



Brian Horibhan, à gauche, et Tom Boothe, à droite, les cofondateurs de La Louve.

De vastes salles de béton nu, plongées dans l'obscurité : il faut faire preuve d'imagination, torche à la main, pour visualiser le supermarché d'un nouveau genre qui sortira de terre en 2016 au pied d'une barre d'immeubles du 18^e arrondissement de Paris, comme une fleur sauvage, les racines dans le bitume. Ici, des cagettes de carottes violettes et des fraises à se pâmer de plaisir. Là, les meilleurs fromages bio et des steaks de blonde d'Aquitaine élevée en plein champ. Plus loin, des bières artisanales naturelles choisies avec autant de soin que des grands vins. Et à l'entrée, près des hautes baies vitrées, la halte-garderie pour confier les enfants le temps de faire son service. Oui, son service. Car, pour pouvoir faire ses courses à La Louve, il faudra y travailler, bénévolement. Trois heures, toutes les quatre semaines.

Depuis que la bande à l'initiative de ce projet fou de coopérative alimentaire, taille XXL, a pris possession de la clé du 116, rue des Poissonniers, le 1^{er} juin, tout est devenu beaucoup plus concret. Jean-François, l'architecte, un grand barbu trentenaire, travaille d'arrache-pied pour aménager ces 1 400 m² disposés sur deux niveaux : comment faire entrer les 150 m² de frigos, le stockage des



Valérie, juriste, compte parmi les plus engagés des coopérateurs.

denrées sèches, le bar où l'on fera des ateliers cuisine et des rencontres avec les producteurs, le vestiaire des équipes qui se relaieront pour ouvrir le magasin cinq jours sur sept au début, six jours à terme. Déchargement des camions, mise en rayon, caisse, nettoyage... Tout sera pris en charge par les clients-proprétaires. Près de 1 400 coopérateurs à ce jour ont investi chacun 100 euros (10 euros pour les bénéficiaires des minima sociaux), portés par une énergie contagieuse vers un but commun : l'ouverture début 2016.

« Ça ne tient pas la route. » Depuis que l'idée a germé dans leurs têtes en 2009, Tom Boothe et Brian Horibhan, deux Américains fauchés, férus de cinéma expérimental et d'éducation populaire, entendent ce refrain. Leur modèle, la Park Slope Food Coop, une coopérative installée à Brooklyn depuis 1973, aujourd'hui forte de 16 000 membres, ne serait pas reproductible à Paris, leur dit-on. Les Français seraient trop râleurs, pas assez disciplinés, le bio trop cher pour ce quartier populaire, un grand local impossible à trouver... Mais, de discussions entre copains en échanges d'idées avec des amateurs de bio, d'appels à la participation sur Kiss Kiss Bank Bank à une campagne de souscription fin 2014 ayant permis de lever 150 000 euros pour décrocher les prêts nécessaires aux travaux, La Louve construit patiemment sa tanière. Une louve nourricière, protectrice, et indépendante de toute enseigne de grande distribution. « Ce qui nous rassemble, c'est l'envie de bien manger. Des produits de bonne qualité, à des prix accessibles et permettant aux petits producteurs de vivre de leur travail, explique Tom Boothe, porte-parole naturel. Nous ne sommes pas là pour convaincre qu'il faut manger bio. Ou pour créer une chaîne de Louve ! Beaucoup de gens nous sollicitent pour en ouvrir une à Toulouse, Nancy, Bordeaux, Biarritz... mais cette Louve-là reste unique. » Parce que inventée au jour le jour, par ceux qui la rejoignent grâce au bouche-à-oreille. Tout se joue sur un pied d'égalité : chacun dispose d'une voix pour voter toutes les décisions en assemblée générale, chacun doit travailler le même nombre d'heures. Il n'y a pas d'exception. Pas de chef de meute. Mais

un grand bordel joyeux et créatif. « On invente en faisant, glisse Tom, le sourire bienveillant. Et la bonne humeur est au rendez-vous parce qu'on se retrouve autour du plaisir de manger, un peu comme sur un marché, lieu social par excellence. »

« Quand quelqu'un dit, il faudrait que La Louve fasse ci ou ça, on répond "Vas-y, La Louve, c'est toi" », raconte Valérie, pull bleu électrique et lunettes cerclées de noir, une cagette de salades croquantes dans les mains. Juriste et mère de deux enfants, elle distribue ce samedi matin-là, dans l'actuel local de La Louve, à la Goutte-d'Or, les commandes passées par les membres du Graal (Groupement d'achat des amis de La Louve) ; 450 adhérents chanceux qui testent les produits des producteurs avec qui la coopérative a envie de travailler. « Chaque membre peut faire des commentaires sur ce qui n'est pas bon, sur ce qui manque. L'idée est de proposer une offre la plus large possible de produits que nous avons choisis, pas que l'on nous impose », explique Valérie. A force de râler contre les légumes insipides des supermarchés et l'agriculture intensive, elle a retroussé ses manches. « C'est une façon de se réapproprier l'acte de consommation. On ne peut pas tout attendre des autres. Si on veut que ça change, il faut faire un effort. »

Pour Jeanne Gaffet, l'une des deux salariés, embauchée pour boucher le plan de financement alors qu'elle n'y connaissait rien, ou pour Loan Tran, responsable marketing de métier, chargée de recenser les compétences des membres et de les motiver à rejoindre un groupe de travail (600 personnes y participent), l'effort ne se compte pas en heures. Mais ce n'est pas le cas de tous. « Certains attendent l'ouverture pour faire leurs trois heures, d'autres donnent des coups de main ponctuels, explique Loan Tran. Chacun participe comme il veut. » Après son école de commerce, elle a travaillé pour Nestlé. Et compris que sur la traçabilité des composants alimentaires « on ne nous dit pas tout ». Ce qu'elle veut : savoir d'où vient ce qu'elle mange, dans quelles conditions cela est produit, pour quel prix. « Si un pote l'a mis en rayon, c'est encore plus savoureux ! » Jeanne Gaffet, elle, adhère totalement à la dimension sociale de La Louve : « Il y a des gens qui n'entreront jamais dans un magasin bio ou une Amap parce que c'est trop cher. Notre objectif n'est pas de concurrencer Biocoop ou d'autres enseignes bio, mais de donner le choix à ceux qui n'ont pas accès à de très bons produits. »



Plus de 300 personnes participent aux assemblées générales, réunies tous les deux mois.



Objectif : vendre du bon bio moins cher qu'ailleurs.

ENQUÊTE

UNE FAIM DE LOUVE

Vendée, a découvert l'importance de « s'adosser au monde paysan et à son savoir-faire, sans être perturbé par les forces de vente ». Avec Brian Horibhan, l'autre fondateur de La Louve, ils cherchent les meilleurs producteurs, capables de fournir le supermarché en quantités suffisantes. Mais aussi des produits bons et pas chers pour compléter la gamme de prix. « L'un de nos critères est le respect de l'environnement, explique Brian, de sa voix douce. Mais il ne peut pas être le seul, car nous n'avons pas vocation à être élitistes, tout le monde doit pouvoir y faire ses courses, quels que soient ses revenus. »

“

NOUS NE SOMMES PAS ÉLITISTES, TOUT LE MONDE DOIT POUVOIR Y FAIRE SES COURSES.

”

BRIAN HORIBHAN, FONDATEUR

La Louve reste un pari. Pour fonctionner, le supermarché a besoin de plus de 2 000 coopérateurs qui doivent y travailler mais aussi y faire leurs courses. Elle table sur les habitants du quartier, qui représentent déjà 43 % des membres. Participation aux vide-greniers, aux fêtes du Simplon et de la Goutte-d'Or... Mathilde, 27 ans, diplômée d'une école de commerce qui travaille dans la réinsertion par l'activité économique, passe ses week-ends à expliquer l'esprit de cette aventure unique. « Beaucoup nous disent : c'est génial, ça fait longtemps que j'attends ça », témoigne-t-elle, au milieu d'une fête organisée, le 6 juin, dans le parc faisant face au 116, rue des Poissonniers, entre ateliers de

Régulièrement, sur une péniche du canal de l'Ourcq, les membres se retrouvent autour d'un verre. Sur une affichette, l'élégant logo de La Louve porte un petit cœur, « We Louve You ». Le contact est direct, facile. Un grand nombre travaille dans le milieu associatif, a testé les réseaux de producteurs Amap ou La Ruche qui dit oui, s'est engagé dans l'économie collaborative. Dans un coin, un petit groupe se demande si la coopérative devrait manifester contre Monsanto. « Certains trouvent que La Louve n'est pas assez politisée, mais on est un magasin, pas un parti politique, ni une association militante », observe Marie-Hélène, une retraitée hyper mobilisée. Derrière elle, Marion, styliste de mode en Perfecto orange, discute avec une intermittente du spectacle. Comme elles, 62 % des membres sont des femmes. Pour Nadja, 31 ans, c'est aussi un moyen de tisser du lien contre les solitudes urbaines. « J'habite dans le 18^e depuis un an et j'ai toujours voulu participer à la vie de quartier, raconte-t-elle. La Louve m'a permis d'acheter bio tout en faisant de belles rencontres. » Main-d'œuvre bénévole, pas de centrale d'achat, négociation directe avec les producteurs... La Louve espère proposer des prix 20 à 40 % moins chers qu'ailleurs. Tout cependant ne sera pas labellisé « Agriculture biologique ». Mais de préférence cultivé localement, selon des méthodes respectueuses de l'environnement. « On ne veut pas seulement faire du bio, mais du bon », explique Emmanuelle Riboud, une chef de cuisine passée par le Phyto Bar, le Coutume Café et La Récolte, et qui, en travaillant directement avec les producteurs lorsqu'elle tenait son propre restaurant en

cuisine et d'éducation à l'agriculture durable. « Le magasin est encore virtuel, c'est difficile de convaincre, admet Mathilde. Mais beaucoup n'attendent que l'ouverture pour s'engager. » L'utopie deviendra alors réalité. ■



Emmanuelle Riboud, chef de cuisine, et Brian Horibhan rencontrent Jean-Marc Coulon, qui cultive des fraises et des asperges bio.

La Louve négocie directement avec les producteurs.

