



Accueil > Pays de la Loire > Loire-Atlantique



Réservé aux abonnés

« On achète au prix fixé par les agriculteurs » chez Bon d'ici, au sud de Nantes

La question des prix et des revenus est au cœur de la colère agricole actuelle. Chez Bon d'ici, jeune enseigne régionale de distribution, à Rezé (Loire-Atlantique), pas de discussion sur les prix. Et tout le monde y trouve son compte. Rencontre.

Ouest-France
Philippe ECALLE.
Publié le 01/02/2024 à 07h31

Lire le journal

Offrir l'article

LIRE PLUS TARD

PARTAGER

Newsletter La Matinale
Chaque matin, l'actualité du jour sélectionnée par Ouest-France

lemoaligou@ OK



Chez Bon d'ici, tout est transparent dans la construction des prix. Une clarté appréciée des agriculteurs et des consommateurs. | OUEST-FRANCE

Dans la cagette, sur la photo du magasin Bon d'ici, des panais couleur crème. Bienvenue à la ferme des Bernardeau à Sainte-Luce-sur-Loire, à 15 km de l'enseigne, à Rezé (Loire-Atlantique). La distance est soigneusement mentionnée sur la petite affichette, suspendue au-dessus des étals.

D'autres produits et d'autres photos. Celle d'une botte de radis, à 1,50 € pièce. D'autres infos encore, qui racontent toute la philosophie d'ici.

Un histogramme explique au centime près ce qui tombe dans la poche du producteur, de l'État (via la TVA) et du distributeur. Pour la botte de radis, la ferme Bernardeau se garde la plus grosse part du gâteau, 0,95 €. Bon d'ici prend 0,47 €. Le reste est pour l'État. Précis et transparent.

« On achète au prix qu'ils fixent »



Loïc Le Moaligou, au fond (et son équipe), fondateur de Bon d'ici, enseigne présente à Rezé, Orvault et Saint-Berthevin (près de Laval, en Mayenne). D'autres ouvertures sont à l'étude, en Bretagne notamment. | OUEST-FRANCE

Ici, surtout, on n'écrase pas les prix, comme le proclamait jadis une enseigne de la grande distribution. « **On ne négocie pas les prix avec les producteurs** », explique Loïc le Moaligou, pas mécontent de pied de nez à ses concurrents de la grande distribution, « **même si je ne cherche pas à prendre le contrepied des grandes surfaces** ». « **On achète au prix fixé par les agriculteurs et on s'aperçoit, au final, qu'ils sont incroyablement raisonnables.** » Comme une marque de confiance.

Plus élevés qu'ailleurs les prix chez Bon d'ici ? Loïc Le Moaligou fait tomber cette idée reçue aussi têtue que des adventices, ces mauvaises herbes, hantise des producteurs. « **C'est simplement le juste prix**, fait remarquer Aurélie Benoist, qui fabrique des pâtes près de Rennes, **un prix qui permet à tout le monde de vivre, le producteur, le distributeur et le consommateur.** » Jeune producteur de lait bio à Barbechat, à la ferme des coteaux de la Divatte, Sébastien Bénureau, savoure, lui aussi, ce vent de liberté sur les prix, « **sans négociation et dans la transparence** ».

Les derniers relevés de prix de Loïc Le Moaligou, « **effectués sur une quarantaine de légumes chez des concurrents** », parlent d'eux-mêmes. « **Sur vingt et un d'entre eux, on était moins cher et sur les autres, c'était équivalent ou très légèrement plus cher.** »

« Geste citoyen »

Un peu plus cher, un peu moins ? Brigitte, cliente, ne regarde pas trop. Elle aussi ne retient que « **le juste prix à payer** » pour ce qu'elle considère être un « **geste citoyen** ». « **J'ai des agriculteurs dans ma famille, j'apprécie de savoir qu'ils sont payés correctement.** »

Autre originalité, l'absence de contrat qui ligote le producteur et l'enseigne de Loïc Le Moaligou. « **Chacun est libre d'arrêter la relation commerciale s'il le veut, le producteur ou nous** », ajoute la responsable du magasin, Camille Praud. Dans les faits, c'est plutôt rare.

La confiance règne. il y a aussi cette proximité, appréciée. Les producteurs sont du coin.

Faut-il un revenu minimum pour les agriculteurs ? Débattez !

«Ça fait même toute la différence», insiste Noël, qui adore l'enseigne.

Le p'tit plus, c'est aussi cette photo des producteurs, dans leur ferme. «**Ça me reconnecte avec ma région**, raconte Noël, **les communes où se trouvent ces agriculteurs, je les connais.** »

« **Ici, c'est zéro stress**, complète Aurélie Benoist, qui travaille aussi pour la grande distribution, **je connais tout le monde, on prend le café en arrivant le matin, c'est comme une famille.** »

Alors que la colère des agriculteurs ne s'essouffle pas, ici, dans ce que Loïc le Moaligou appelle « **un grand marché couvert** », la loi Egalim ou le Mercosur semblent bien loin. Pourtant, les manifs agricoles, ils s'y intéressent. « **On est complètement avec eux** », lâche Sébastien Bénureau.

Un sur cinq : Selon les chiffres de 2023 de l'Insee, dans les Pays de la Loire, en 2020, une exploitation agricole sur cinq vend au moins un de ses produits via un circuit court, soit directement au consommateur, soit par le biais d'un seul intermédiaire.