

Groupe Commerce participatif

Compte-rendu de la réunion du 7 novembre 2019

Étaient présents :

Patricia Blanc, Camille Louste, Gislaine Devillard, Sylvie Jacob le Forestier, Clairette Letourneau, Hervé Letourneau, Linda Loisel, Hervé Meudal, Guy Oury, Colette Terrier, Patrick Thomas, Françoise Villet.

Excusée : Odile Ménard, Jérôme Minec.

Les ajouts / précisions post-réunion sont ajoutés en bleu.

Rappel rapide de la 1^{re} réunion.

Les élus rappellent que si la mairie reste facilitatrice de la démarche, elle ne pourra pas engager de frais de fonctionnement tel que l'emploi d'un salarié.

La Gabare :

<https://www.la-gabare-orleans.coop/>

Hervé Meudal est un des coopérateur parmi les + de 800 de la Gabare. Il nous livre **son expérience personnelle de son point de vue.**

L'objectif de la Gabare tel qu'il lui a été présenté est

- de faire un supermarché coopératif, un seul endroit où l'on puisse trouver tous les produits dont on a besoin (épicerie, frais)
- proposer les produits les + sains possibles, un maximum de bio mais pas que.
- volonté de travailler avec des producteurs locaux. Encourager des producteur locaux par exemple en culture raisonnée afin de les aider à basculer en bio.
- Sélectionner les producteurs qui respectent une charte, les rémunérer correctement.
- Grands principes : Local, bio, respect environnement, respect producteurs.
- La Gabare achète les produits.

Fonctionnement :

- 30-35 personnes pour le faire fonctionner. Pour que cela fonctionne, il faut être environ 1 000 coopérateurs pour la fin de l'année et 1500 en 2020. Il y a beaucoup de renouvellement.
- 5 personnes employées à des postes clés + les coopérateurs bénévoles (3h toutes les 4 semaines). Rémunération des salariés : prêt bancaire pour l'instant.
- Chaque coopérateur doit acheter 100 € d'actions sociale (10 € pour les étudiants et minima sociaux).
- Beaucoup d'habitants sud Loire.
- Beaucoup d'entraide, lien social. Des ateliers sont organisés.
- Prend exemple sur la Louve, à Paris, qui elle-même prend exemple sur le modèle New-Yorkais.
- Structure : association + coopérative
- Démarrage : Prêts bancaire pour le matériel + aide de bénévoles. Fort engagement.
- Le magasin a ouvert mi-septembre. Horaires d'ouverture. Fermé le lundi et dimanche. 9h – 20h. Volonté d'ouvrir le dimanche matin.
- Seuls les coopérateurs peuvent acheter dans le magasin.
- Marge 10-12-20 %, à vérifier. Une partie de perte est comprise.
- Aucune décision important n'est prise hors AG, 1 AG par mois.
- But non lucratif.
- Taille Carrefour market. 900m² de magasin, 550 m² de surface de vente. 5 000 références.
- Président de la coopérative : Benoît Lonceint, PDG des Burger King. Pour un projet tel que la Gabare il faut un businessman. M. Lonceint a les compétences et le réseau. (par ex., il maîtrise tout ce qui est lié aux normes d'hygiène). Il a monté le projet bénévolement. Il a 1 voix comme chaque coopérateur. C'est un vrai moteur.
- Beaucoup de souplesse.
- Carnet : on peut mettre un produit qu'on veut, et ils font des essais.
- Norme hygiène identique au supermarché. Très attentif au vrac.

Limites / difficultés :

- Sain, bio : coût élevé : vendre à des prix moins cher que les coopératives.
- Y'a pas de rayon de boucherie à la coupe car très coûteux → viande sous vide d'un producteur.
- Peu de référence pour un même produit
- Fruits et légumes : ne se conservent pas aussi bien, parfois il faut acheter des abîmés.
- Produits ménagers : centrale d'achat mais pas de puissance commerciale, du coup le prix est 4 fois le prix d'un supermarché. Mais possibilité d'acheter les matières premières et de faire ses produits soi-même.
- Il faut être patient. En même temps la Gabare doit vite trouver sa vitesse de croisière pour ne pas faire faillite.

Discussions sur divers projets

Les marchés

Marché couvert sur une ½ journée.

- Avoir bénévole au niveau de l'association pour suppléer le producteur ?
- À Semoy, il y a eu un petit marché local avec un poissonnier, un maraicher mais cela n'a pas duré.
- À l'école de la barrière st marc : le mercredi + test à la gare, aucun n'a perduré.
- Le marché fonctionne à Marigny les usages mais il n'y a pas de supermarchés autour. [Après vérification, il n'y a plus de marché.](#)
- Questionnement : avoir un fromager, s'il vend des produits locaux, il n'y aura que du chèvre. S'il vend de tout : quelle différence avec Leclerc ?

Marché le week-end ?

- Nous serons en concurrence avec les marchés de Fleury et St Jean de Braye ? Mais l'idée d'aller à son marché à pieds est séduisante.
- Le week-end permet aux parents d'aller au marché avec leurs enfants. Les personnes isolées de rencontrer du monde, cela crée du lien.

Les marchands :

- Trouver des marchands prêts à venir sur un petit marché moins rentables.
- Il y a un marché tous les matins de la semaine sur Orléans.
- Voir ce qui existe dans une commune de notre strate.
- Pas d'intérêt pour un maraicher qui vient de Rungis.
- Le pizzaiolo fonctionne bien.
- Il faut trouver des marchands qualitatifs. Il faut que ça apporte quelque chose aux gens. Trouver de bons producteurs locaux.
- Il faut attirer + large que Semoy.
- Voir au salon de la gastronomie ?

Marché coopératif ?

- organisé par des bénévoles. Le marchand dépose ses produits à Semoy et les récupère le soir.
- Attention pas d'argent liquide, gestion des caisses ? Vol, agression.

Proposer un marché

- Une fois par semaine, une fois par mois ?
- le vendredi soir 17h-20h ?
- Apporter une + value en termes de qualité
- Apporter du lien social.
- Ce qui peut fonctionner, c'est les produits haut de gamme, de très bonne qualité. Boucher à Paris qui vendent de la viande ou jambon de très haute qualité. Mais on sort du social. Ex : Ferme à Loury qui vend du porc en plein air bio.
- Autre piste : particulier pourraient vendre des légumes ? Noix, framboises, champignons (transmission des savoirs) ? Quelle réglementation ? Quelle règle d'hygiène ? Cela pourrait aussi être du troc. Troc de semis, troc de surplus de production.
- Pourquoi ne pas fonctionner par arrivage ? cette semaine : marchand de telle denrée ! Comment organiser ? Qui ?

À Semoy, il y a un esprit village, de solidarité, la coopération fonctionnerait.

Comment changer les habitudes de consommation des gens ? Beaucoup achètent sur le retour du travail.
Parallèle avec les activités culturelles : pas beaucoup de spectateurs : la Rép du centre n'aide pas.
Nous sommes trop prêts de grande ville.

Local avec plusieurs activités.

- Pourrait être complété par la mise à dispo de panier.
- Pourrait proposer des ateliers de création de produits ménagers (produits de base en vente au local)
- Pourrait proposer des ateliers d'échange de savoirs (faire des bocaux)
- Créer un site web avec des références et bénévoles vont chercher les denrées et font les paniers → voir la ruche qui dit « oui ».
- Voir le fonctionnement de la coopérette de St Jean de Braye (éventuel partenariat ?)

Magasin à Paris. Magasin Zéro déchets sur France Inter ([Nagui entre 11 h et 12 h](#)). Tout en vrac.

<https://www.franceinter.fr/emissions/la-bande-originale/la-bande-originale-07-novembre-2019> (entre 47 min et 55 min)

Site internet : <https://lamaisonduzerodechet.org/presentation/>. Ils ne vendent pas de nourriture et ils tournent avec des volontaires

→ Attention, le Vrac est difficile à mettre en place. Gros volume, une seule référence.

Questionnement sur les maraichers :

Quelle est la différence de prix des légumes bio entre la vente à Semoy, à Biocoop ou à Botanic ?

Discussion sur les marges, les producteurs vendent presque à perte aux supermarchés et plus cher que le prix margé des supermarchés sur les marchés. Pas même état des légumes : tout juste cueillis alors que supermarché en chambre froide.

Après rencontre avec M. Minec, maraîcher bio à Semoy : le prix de ses produits sont moins chers sur le marché en direct que dans les enseignes. Il essaie de garder des prix constants, les 1^{ers} navets et carottes primeurs ou 1^{res} tomates seront cependant à un coût plus élevé que le reste de la saison. La qualité des produits en vente directe est en revanche bien meilleure car tout est cueilli la veille ou le jour même. Les légumes ne sont pas mis au réfrigérateur. Ponctuellement, en cas de surproduction, il peut vendre à bas prix aux enseignes pour éviter les pertes.

Quel que soit le projet, la communication est la clé mais est difficile.

Questionnaire

Lors de la 1^{re} réunion, il était question de créer un questionnaire : « *Quel que soit le projet choisi, il faudra interroger la population semoyenne : faire un questionnaire pour connaître leurs modes de consommation ? il est préférable de proposer un ou 2 projets et de poser des questions précises (attention au dépouillement !)* »

Il faut bien travailler les questions afin que le dépouillement soit efficace. Questions sur les habitudes de consommation ? Proposition de 2-3 projets ?

Divers

Yucca

Discussion sur l'application Yucca : donne des indications sur les composantes d'un produits mais à prendre avec vigilance.

Wikipédia : « *Yuka est une application mobile développée par la société Yuca SAS, qui permet d'analyser l'impact des produits alimentaires et cosmétiques sur la santé en déchiffrant la composition inscrite sur les étiquettes. L'objectif de l'initiative est d'aider les consommateurs à faire les meilleurs choix pour leur santé, mais aussi de conduire les industriels à améliorer leur offre de produits.* »

Cela note les produits mais l'application a des limites et est critiquée par les scientifiques.

Enquête

Article de la République du Centre paru le 8 novembre, https://www.larep.fr/orleans-45000/actualites/loiretains-une-enquete-pour-savoir-ce-que-vous-voulez-dans-l-assiette_13680254/ parle de l'enquête du département : « *Donnons du sens à notre alimentation... Vous avez la parole !* » : www.loiret.fr/mangeons-loiret.

+ Inspiration pour l'élaboration du questionnaire/sondage concernant les pratiques alimentaires des Semoyens ?

Carte interactive des points de vente alimentaire

La carte des points de vente alimentaire sera complétée régulièrement et trouve à l'adresse suivante : <http://u.osmfr.org/m/385957/>

Prochaine réunion : jeudi 5 décembre 2019, 20h15, salle Brehna, mairie.
