

## Relevé de Décisions Point d'étape magasin du 25/10/2019

Présents : Cyrille, Denis, Marie Noelle

Sujet	Décision
Réunion avec Ronan	Cyrille confirme, pour Denis et Marie No, à Ronan la date <b>du 30 Octobre de 9h à 12h</b> –ordre du jour : point finances et rh-orga de l'equipe . Lui demander si on va travailler le prévisionnel
Abeille Verte	Le tableau de synthèse de tous les BL sur 2017 et 2018 a été réalisé par Cyrille. <b>Cyrille demande à Francis de lui fournir ses propres tableaux de suivi afin de rapprocher les 2 et de trouver le montant juste.</b> Francis est actuellement en Vacances. Ce dossier fait parti des priorités de Cyrille
Statut des producteurs dans le magasin	Producteurs ou fournisseurs ? Les évolutions de positionnement des producteurs ces derniers temps ( petit marché bio, magasin qui passe « après » , demande d'exclusivité.. )nécessite de poser les base d'une relation gagnant/gagnant sur le plan économique. On se donne 1 an pour mener ce chantier à engager dès maintenant pour être prêt pour l'été prochain. <b>Question qui sera à poser au prochain CA : nécessité de créer un lieu, autre que le copil, pour parler de la relation économique/commerciale entre les producteurs et le magasin. Comment l'asso se positionne par rapport à ce point ? Quel cadre pour le copil ? quel cadre pour ces nouvelles réunions ?</b>
Analyse des CAHT réalisés sur une sélection de fruits et légumes	Comparaison des ventes de produits producteurs ( maraichers) et Relais vert, sur la période Avril 2018-Septembre 2019. Données très intéressantes qui nous donnent des informations précises pour les discussions à mener dans le cadre des réunions ci-dessus. Constat qu'entre été 2018 (juin à septembre) et été 2019 il y a une baisse de 18% des ventes sur les produits étudiés. <b>Clarifier lors de la réunion avec Ronan les sources chiffrées sur lesquelles baser nos analyses , en fonction de l'objectif voulu ( budget mis à jour à partir du CA régulier – Analyse des ventes à partir du volume d'affaires régulier)</b>
Approvisionnement pain	Plusieurs points de friction existent . <b>Cyrille organise sous 15zaine une réunion avec Nathalie</b> afin de parler directement avec elle des difficultés du magasin face aux contraintes qu'elle pose.
Politique rémunération	Rappel des éléments de rémunérations actuellement en vigueur dans croc : Les embauches se font au Niv 1 vendeur, en CDD de 3 à 6 mois, pour un remplacement ou renfort été . Si passage en CDI on passe en vendeur niveau 2 au bout de 6 mois. Pour la suite , l'augmentation en fonction des baremes de la CC est lié à l'atteinte d'objectif de gestion fixé par l'asso. Les autres éléments de la rému : contrat d'interressement, prise en charge à 50% de la mutuelle, achats magasin : une remise de 28% sur les produits épicerie et 10% sur les produits producteurs. Autre règle : 1 formation par personne par an (hors formation obligatoire)
Les entretiens individuels des salariés	Cyrille demande de les organiser prochainement pour valider et stabiliser la position de chacun dans la nouvelle équipeet répondre à une demande des salariés . Ce point est à discuter avec la comm RH mais d'ores et déjà on pose que : <b>Cyrille propose une trame commune pour tous les entretiens</b> <b>Marie Noelle prévient Pascaline quivoit avec la comm RH pour faire passer lesentretiens avant la fin de l'année</b>
Acceptation des boccas clients dans le magasin	Ce n'est pas légal. Désamorcer un risque de tension dans la mise en application d'une décision commission dans le magasin . <b>Faire valider par le CA que tous les co-présidents sont ok pour porter la responsabilité en cas de contrôle. Cyrille contacte Aurélie pour en parler avec elle.</b> Pose la question de la mise en application des décisions prises par des commissions : reposer le cadre .

Pour information : La formation fruits et légumes ( inscrits Marion et Cyrille) du 21/10 a été repoussée au 17/11.