

PREPARATION REUNION COMMERCIALE AVEC LES PRODUCTEURS

CR Réunion du 20/01/2020

Présents : Marie-Noëlle, Denis, Cyrille, Seb

Objectif : Lancer le chantier réunion commerciale avec les producteurs. Lister les sujets à aborder, définir le calendrier.

Liste des sujets à traiter et points à aborder avec les producteurs :

- Requestionner le statut des producteurs en dépôt vente
- Les chiffres à donner aux producteurs.
- - les 10% de remise aux salariés
- Engagement réciproque entre les producteurs et le magasin. Vente directe qui ne pénalise pas le magasin. Des règles du jeu à reposer. Problème d'exclusivité du magasin pour les produits à faible production. Prix de vente harmonisés ?
- Vente à Carrefour : accord oral actuel mis en place par Seb : vente à Carrefour plus chère qu'à Croc. Est-ce qu'ils ont un contrat écrit avec Carrefour sur les quantités et les prix d'achat ?
- Peut-on influencer la production des Maraichers ? comment ? Donner un prévisionnel des quantités qui pourraient être vendus par Croc (fournir les données des ventes relais vert de juin à septembre 2018 et 2019 sur mles fruits et légumes)
- Imposer des jours de livraison pour les producteurs
- Demander le % de ce que représente le magasin dans leur chiffre d'affaires
- Allocation de surface dans le magasin : question abordée en copil qui est en cours de traitement : Seb va calculer le linéaire affecté aux producteurs/ à la surface du magasin. Ce sujet nous permettra d'illustrer nos réponses pour : la surface allouée à chaque prod., les nouveaux produits pouvant être mis dans le magasin par chaque producteur...

Pour info une réunion entre les 4 maraichers, Marion et Seb a eu lieu en Novembre. Marion a fourni à chacun les quantités vendues sur l'été. Lors de cette réunion les maraichers se sont répartis l'approvisionnement du magasin en légumes.

Decisions :

- Le tableau de Denis **Ventes Annuelles** contient les informations demandées par les producteurs. C'est un comparatif des CAHT producteurs, épicerie de 2016 à 2019. Il y a aussi l'info du CAHT/ETP. Denis rajoute les éléments de comparaison des marges et de la proportion de chaque catégorie dans la marge globale. Ce sont ces éléments chiffrés qui seront fournis aux producteurs.
- La 1ere réunion sera juste avec les maraichers pour compléter la réunion de Novembre. Leur donner les éléments de vente du tableau de Denis **Ventes légumes 2018-2019** . L'objectif est de voir si taux de couverture des produits les plus vendus, par des produits locaux, peut augmenter. Se pose aussi la question du soutien que l'on peut apporter aux bau' jardins, comment faire pour qu'ils vendent plus à Croc et pas à Carrefour?
- **Le changement de statut** : Passer de dépôt/vendeur à fournisseur : étudiée par le magasin suite à une demande en copil d'un producteur. Les 2 intérêts principaux de ce changement : avoir une meilleure maîtrise des quantités livrées -> les pertes sont prises en charge par le magasin (erreur de

caisses) et les quantités commandées ajustées aux besoins, augmenter l'exigence de qualité sur les produits.

- est ce qu'il faut que la décision concerne TOUS les producteurs ? Oui
- Est-ce un changement par rapport au projet politique de BioBauges ? non
- L'augmentation du nombre de producteurs génère une trop grande charge de travail actuellement
- Ce changement est neutre sur la communication dans le magasin, orientée client et sur l'éventuel passage en SCIC.
- Pour info, l'effort consenti par le magasin en margeant à 20% au lieu 28% sur les produits producteurs est d'environ 15 K€ en 2019.

+ producteurs	+ magasin
Pas de confusion de produits si 2 fournisseurs identiques	Pas de confusion de produits si 2 fournisseurs identiques
Le magasin se charge des pertes	Les erreurs de caisses ou de produits sont assumées par le magasin. Pas de remise en cause possible par les producteurs
Le producteur garde la maîtrise du prix de vente : On reste sur une marge à 20%. Et 20%+5% pour les produits frais	Gain de temps en fin de mois – Paiement des BL
Facilitation de la gestion des stock et des réappro en rayon	Plus d'exigence sur la qualité des produits
Meilleur soutien aux producteurs :assurance d'achat des quantités commandées	Meilleure maîtrise des quantités reçues, mais Risque de se louper sur les commandes et que les pertes pèsent lourd
Les producteurs ne mettent plus en rayon	Contrôle des BL comme pour les livraisons épicerie (un seul process) – attention Il faudra vérifier régulièrement les dates de péremption des produits non frais

Ce changement de statut nécessitera la **formalisation d'engagements réciproques** à travers la signature d'un contrat : quantité, qualité, les retours, les dates d'approvisionnement, le prix de vente.... Ce contrat pourra reprendre les éléments déjà inscrits dans le document signé avec le Copil lors de l'entrée du producteur.

Le changement peut être fait rapidement après validation par le CA et les producteurs.

Calendrier du chantier :

- **21 janvier 2020** : Présentation au CA de la demande de changement de Statut, pour discussion et décision.
- **1ere 15zaine Février 2020. - Réunion Maraichers** : en préalable Cyrille et Denis vont voir les Bau'jardins pour voir ce qu'ils attendent comme soutien. Puis une réunion avec les maraichers pour présenter le tableau de Denis et voir ce qui peut bouger dans les productions et la répartition. La présence de Marion est nécessaire pour la réunion . Cyrille voit avec elle quels autres éléments chiffrés peuvent être apportés pour la discussion.
- **Fin Février 2020 - Réunion Producteurs** : à prévoir avec une réunion Cap Bauges donc avant le prochain copil. Uniquement pour présenter les chiffres demandés (CAHT....) et parler du changement de statut.*et voir avec eux quel pourrait être les sujets abordés dans ce type de réunion.*
Le compte rendu de cette réunion devra être communiqué aux membres du copil avant le prochain copil pour qu'ils puissent faire leurs retours.