

Groupement d'achat Notes – 27 février 2018

Max anime la séance

Nadine et Jérôme prennent les notes

Tour des prénoms (16 présents) :

Claudette, Janine, Rolande, Laurent, Maxime, Morgane, Marianne, Vincent, Cristelle, Blandine, Mailie, Enguerrand, Jérôme, Nadine, Stéphane, Karine

(désolée s'il y a des coquilles dans l'orthographe des prénoms)

23 Excusés :

Pascale, Laure, Laura, Johanna, Angela, Soline, Marion, Iza, Nadine D, Alix, Karine, Olivier et Bernard, Josette, Charlotte, Flora, Blandine, Géraldine, Catherine, Camille, Nina, Aurélien (qui propose ses bras et son talent d'artiste -pour de la décoration/logo/affiches/typographies) et pour terminer Hervé qui nous apporte son soutien malgré la distance qui nous sépare...

le Local:

Enguerrand : Charles et Emeline nous proposent leur grand garage, rue de l'Ayet dans St Martin, il faut juste remettre des tuiles en place! Bon deal, non?

La place va devenir piétonnière, les camions passent par le fond, donc pas de souci de livraison.

Taille 2 voitures et un camion peuvent entrer dedans avec un patio...

On pourrait prévoir quelques photos pour la prochaine fois...

Pour le lieu, il faudra prévoir que l'on vienne à pieds en centre de village et les producteurs ne pourront pas poser tous leurs véhicules en même temps et les laisser là le temps de la vente : il faut être clairs à ce sujet avec eux et les acheteurs aussi.

Prévoir un chariot à roulettes?

Sur St-Mathieu, il y a surtout un producteur qui vient avec bcp de produits différents.

Jérôme : Renseignements pris auprès de la mairie de Notre-Dame-de-Londres, pour la salle des fêtes; la mairie est plutôt ouverte, mais il y a un accord avec le bar.

Soirs possibles: mardi ou lundi soir, sachant que le mardi soir, il y a marché;

il faut une association avec une assurance pour utiliser un lieu public. Et la mairie est moyennement motivée par un usage hebdomadaire, plutôt pour les jours de pluie...

Que ce soit sur St Martin, ça fait sens, car moins décentré par rapport aux violains... Là aussi, dans un lieu public, le transfert d'argent entre producteurs et clients pose un problème.

Petit ajout le 05/03/18

Enguerrand: Après une discussion avec Charles, il m'a transmis son engagement à faire évoluer les fonctionnements. Il soutient et participe à la démarche du collectif en proposant son garage. Dans le cas de personnes mécontentes : " les temps changes, ils devront s'adapter".

Nous pouvons donc diffuser l'information.

Encore Merci à Emeline, Charles et leurs enfants toujours souriant...

A nous de mettre en place un chantier sécurisé pour restaurer la toiture...

Avis au volontaire, au savoir faire, pour une fois de plus oeuvrer main dans la main...

La question des commerçants: échanges sur la possibilité de s'associer à eux...? Leur perception? C'est sans solution a priori... il faut sans doute s'attendre à ce que ça râte, même si pour certains produits il n'y a pas concurrence...

Le projet est justement une démarche de changer de mode d'approvisionnement.

La structure va drainer des gens de tout le bassin: potentiel de personnes qui vont passer sur la place.

Ce n'est pas un commerce, on est là 2 heures par semaine.

Il faudra peut-être bien être clair que l'on ne s'installe pas avec un statut juridique, une structure, ce qui attirerait les foudres.

Reste-t-on un collectif de consom'acteurs ou une association? Dans un lieu public, on peut rester en collectif. Mais si on change pour un lieu public, il nous faudra peut-être une association.

A la Guinguette du Mas, il y a eu une plainte de l'association des commerçants de St Martin, par rapport à la nourriture et la boisson! Heureusement le maire n'a pas lâché.

Echanges sur cette question : sans payer de patentes, de charges, on va faire des vagues! On nous dira: Concurrence déloyale, parce que ça ne va pas dans leur sens.

Quel discours devons-nous avoir collectivement?

Max: aux « Déboulonneurs », on se forçait à avoir un discours commun pour qu'on ne soit pas "accusés" de discours trop violent ou excluant.... Les rumeurs peuvent aller vite...

de toute façon, il faut voir avec Charles et Emeline pour être sûrs de leur accord et qu'ils comprennent les éventuels risques de désagréments de la part de commerçants.

Cette notion de discours commun, l'idée d'une charte soit construite ensemble, ou à minima, qu'on se mette bien d'accord sur ce que l'on veut.

Outillage: créer une liste de diffusion spécifique au groupement d'achat: Jérôme est d'accord pour s'en occuper. Et on peut avertir le CLAC pour que les intéressés s'inscrivent.

Environ 50 personnes se sont manifestées, mais les messages partent vers 390 personnes environ (les clients de la boutique)... ainsi qu'au CLAC...

Une fois la liste mise en place, qu'il n'y ait plus qu'un courrier de temps en temps au clac, pour ne pas se fermer.

Question : Ne faudrait-il pas se prémunir avec un juriste pour supprimer les peurs...

Décision prise ce soir par le groupe présent, de créer cette liste; c'est Jérôme qui fait; un courrier sera envoyé au clac et aux clients de la boutique pour leur préciser que dorénavant ça passe par cette adresse spécifique.

Se renseigner sur les questions juridiques par rapport au local privé... Iza a commencé un petit travail et les personnes de St Mathieu nous avaient conseillé d'oublier le lieu public pour le moment.

Échanges directs de main à main, sans caisse et sans stock déposé.

Les Producteurs

Enguerrand a reçu 15 retours de producteurs favorables.

Il va falloir leur envoyer un mail pour savoir comment on fonctionne avec eux.

1 référent par producteur pour organiser.

Si ça marche, ça risque d'être un peu lourd non de prendre les commandes pour 50 ou 60 personnes, voire un site de e-commerce où l'on puisse payer d'avance...

Il y a des appels à projet de la fondation de France pour financer un projet internet... A voir. Meïli a un

document à nous transmettre...

On pourrait avoir un étudiant de fin d'année de l'école d'agro (je travaille là);

il faut parler ensemble de l'idée de répondre à un appel à projet avec subvention: c'est à discuter !

Jérôme a contacté David Delon qui connaît bien les outils collaboratifs; il vaut mieux mettre en œuvre un outil après que notre fonctionnement commence à tourner.

St-Mathieu est un vrai exemple, dont on doit pouvoir s'inspirer. Sur un site, un formulaire est rempli par les acheteurs, le référent reçoit toutes les commandes, compilées automatiquement; le référent n'a plus qu'à lire le tableau et à l'envoyer au producteur.

Partir sur du simple avant d'aller sur des outils trop sophistiqués.

Quand on a bien compris ce qu'on veut, il y a des outils tout faits, mais il faut d'abord se mettre d'accord et fonctionner.

Les tableaux partagés sont intéressants aussi, mais avec le risque d'effacer. Les formulaires sont mieux de ce point de vue.

Il faudra tenir compte sans doute de personnes sans internet ou qui sont allergiques à l'informatique.

On peut partir sur un formulaire, on le teste et on voit...

En tant que productrice (Christelle), avoir le tableau avec le nom des clients et leur commande est super.

Il n'y a pas d'obligation à être référent. Mais il y a forcément une participation puisque de toute façon on remplace le commerçant. Si on veut aller voir directement le producteur, il y a un travail à faire.

Le nombre va alléger la tâche de tout le monde, et l'outil aura un rôle à jouer.

Choix des producteurs; identification de critères; un texte de présentation sera plus difficile à traiter. La confiance doit jouer aussi.

Chimiquement, certains producteurs sont bio et pourtant il y a des produits chimiques et l'inverse est vrai! S'agit-il d'éliminer certains producteurs ou juste de pouvoir donner des infos afin de faire son marché??

L'une des règles qu'on s'était donnée c'était de ne pas mettre les producteurs en concurrence (pas 2 producteurs de pommes par ex.) sauf à ne pas livrer en même temps.

On ne s'économise pas sans doute d'aller voir les producteurs après ou avant le choix... et ils ne seront pas choisis à vie; si nous nous rendons compte que ce n'est pas bon, on pourra changer.

Prévoir une réunion où se fait le choix des producteurs en l'annonçant comme réunion exceptionnelle afin que le maximum de personnes participent au choix?

Comment fonctionner pour choisir? Définir une charte avant où la définir en faisant le choix?

Les producteurs de légumes: imaginer de travailler avec plusieurs en les faisant choisir entre eux sur quels produits ils se spécialiseraient ? ou alors 2 ou 3, un chaque semaine par rotation.

Une charte:

Définissons les valeurs/une pré charte pour ne pas partir dans tous les sens le jour de la réunion du choix.

Une grande partie a été définie sur les points :

- Labellisé ou pas
- Local ou pas (distance du bassin)
- Ses pratiques (demander un petit texte de présentation)
- La liste de ses produits + prix + période d'approvisionnement
- Régularité de livraison par produit
- Déjà présent chez un commerçant local
- Taille de l'exploitation + volume de production
- Conditionnement (carton, recyclable, caisson polyéthylène ...)
- Ses conditions : modalités de paiements (espèces et / ou chèques), délai de commande avant livraison, minimum de commande globale, jours de livraison préférés, etc...

Décider la prochaine fois sur la base des résultats des contacts pris auprès de 5 ou 6 producteurs :

Producteur et référent:

Liste des producteurs intéressés (et de qui contacter les premiers):

- Séb Gal, Notre Dame de la Rouvière Mr Patate: (Stéphane le contacte)
- Florent, Aniane – légumes (Laurent)
- Stéphane et Sylvia, Ferme du Lamalou – légumes: (Max)
- Delphine, Notre Dame de Londres (terrain de Didier Maurel) – légumes
- Djamil – huiles essentielles, Causse de la Selle: (Christelle contacte)
- Marco, les aromatiques du pic st loup
- Camille et Nicolas, fromages de chèvre St Jean de Buèges
- Thierry Robert, truites de la vis (Gornies)
- Thomas Alban, miel... (Camille)
- Riboulet, pois chiches, riz, taureau, Camargue
- Poujol, riz, Camargue
- Christelle, Pain du Frouzet
- Ricardo Lutch del Campo, huile d'olive: (Claudette)
- Claire, savons de Valflaunès
- David Portier, Mas des Issards: pêches, nectarines, melons (conversion)
- Luc Gros: (Claudette)
- St Jean de Fos, bio: lui demander?

Pourquoi choisir des producteurs qui sont déjà présents sur le marché du dimanche ? Quel intérêt? Ne risque-t-on pas de porter tort à la vie du marché? Une solution est peut-être de fixer la date loin du dimanche pour être complémentaire. Une autre réponse peut-être la flexibilité, chaque consommateur est libre de commander ou pas les produits présents sur le marché. Attention à ne pas porter tort à un des seuls moments de sociabilité sur St Martin.

Décision prise ce soir par le groupe présent :

Créer une liste de diffusion spécifique au groupement d'achat; c'est Jérôme qui s'en occupe; un courrier sera envoyé au clac et aux clients de la boutique pour leur préciser que dorénavant ça passe par cette adresse spécifique s'ils veulent rejoindre le groupement d'achat.

Date de la prochaine réunion: mardi 13 mars- 18h30 salle du stade

Qui fait quoi pour la prochaine réunion:

Nadine met au propre les notes et post it

Jérôme crée la liste de discussion

Chacun prépare la liste de ses critères de choix pour mettre en commun le 13 mars

Faire remplir la liste des critères par certains producteurs (2 producteurs)

Ordre du jour prévisionnel du 13 mars:

poursuivre la sélection des critères du groupement

point sur les producteurs contactés

point sur le local