

Compte rendu

Réunion Bilan du 15 septembre 2016

Présents : Claude et Catherine ALLO, Damien BERTHOMIER, Pascal BAUDOUIN, Dédé BERTHOMIER, Benjamin et Joanie, Alain LAVERGNE, Alain et Nanou BREGEON, André et Nicole LEFOL, Sébastien JAHAN, Françoise BESSAGUET, Malo, Christien POIREAU, Brigitte DUBOURNET, Annette FUMERON, Marion PIERRE-EUGENE

Excusés : René BOUZIER, Sylvie VILLAIN, Martine TRINEL, Lucile THIRET, Nathanael HEBRAS, Amélie PRIAC, Florence THIVET.

Chiffre d'affaires : 4 754,40€ + 6 097,65 € + 4 864,93 € = 15 716,98 €

Bénéfices de l'association : 784,25 € + 1 032,04 € + 810,03 € = 2 626.32 €

Grâce aux bénéfices, l'association a pu faire des investissements de matériels depuis l'ouverture de la Boutique.

Investissements matériels :

- Nouvelle caisse enregistreuse à 400€
- Etiquetage
- Trancheuse à 150€
- Paniers
- Seritech : stickers pour les jours et les heures d'ouverture

En plus du début :

- producteur de safran
- producteur de crème de châtaigne et de pâte à tartiner

A venir :

« Autour des Plantes » → cosmétiques

Joanie et Benjamin connaissent des personnes (« Le Jardin des Simples ») qui font aussi des cosmétiques mais qui cultivent eux-mêmes leurs plantes à Vançais (79) entre Couhé et Melle. Ils vendent leurs cosmétiques sur Poitiers au « Pois tout vert » de la Demi-Lune et de Auchan Sud.

Retours des Producteurs :

- **Dédé (Agneaux)** : Bonne équipe de bénévoles avec des membres actifs. Bonne ambiance même si ce n'est pas toujours facile surtout à la caisse. Très positif sur le plan humain et sur le plan de la productivité. Cela améliore le chiffre d'affaires de l'exploitation.
- **Joanie et Benjamin (légumes)** : Bonne équipe avec une bonne implication de certains membres de l'association. Ils se sentent toujours en peine pour produire et proposer plus de légumes, même s'ils sont un peu moins frustrés qu'au début. Bonne communication des chiffres. Avant de commencer, ils avaient un peu d'appréhension au niveau de la caisse mais finalement bonne surprise.
- **Christine (confitures)** : Est désolée car elle ne peut pas souvent aider à ranger le midi. Très contente. S'est fait connaître grâce à la Boutique : a de bons retours de personnes en dehors de la boutique, qu'elle ne connaissait pas forcément avant. Ambiance très familiale. Ce n'est pas toujours évident pour elle d'approvisionner le samedi matin → Claude est OK pour un réapprovisionnement en semaine. Souhaite que cela continue.
- **Malo (Pain)** : Super content ! Très bonne ambiance. C'est un plaisir pour lui de venir à la Boutique.

- Lir'Ambulant (Livres) : Contents. L'Association les a aidés à démarrer plus vite. De belles rencontres avec les membres de l'association, les producteurs et les clients. Cela leur a permis de se faire connaître. Leur activité a permis d'acheter une table. Leur particularité est qu'ils vendent des livres et proposent des activités aussi en dehors de la Boutique mais encaissent toujours l'argent au nom de l'Association.

Lir'Ambulant souhaite organiser des animations chaque mois, ils ont établi un planning :

- 24 septembre 2016 : Lecture de saison, les personnes qui le souhaitent choisissent un thème et ils proposent une lecture d'environ 3 min. La MJC Champ Libre prête des transats pour les lectures.
- 22 octobre 2016 : Lectures pour enfants avec Gwennaëlle
- novembre 2016 : Projection d'un film Alimentaire
- 3 décembre 2016 : Une illustratrice jeunesse viendra faire une rencontre avec peut-être dédicaces. Cette personne devra être indemnisée, Lir'Ambulant propose de verser l'indemnité avec leur bénéfice.

Sébastien suggère que l'association achète des produits de la Boutique pour proposer un goûter/dégustation lors des animations.

Alain BREGEON rapporte que Grégoire (Fromage de vache) et le producteur de charcuterie sont très satisfaits.

Dédé ajoute que le poissonnier du marché est venu un samedi matin, il voit plus de personnes depuis l'ouverture de la Boutique. Idem pour Lauryne.

Lir'Ambulant ajoute aussi que la Presse voit des personnes qu'ils ne voyaient pas avant.

Natha suggère que la boutique ait son propre mail. Les listes de diffusion de Claude (producteurs et commission Administrative) fonctionnent bien. Cela arrange Claude et la Commission Administrative de n'avoir qu'un mail à gérer.

Annette annonce que La Ferme de Dana n'a pu eu de récolte de colza. Ils vont se procurer du colza du 41 (bio bien-sûr) qu'ils presseront eux-mêmes, et qu'ils proposeront à la Boutique si tout le monde est d'accord. Pas de soucis pour l'huile de colza d'ailleurs. Leur transparence est saluée.

La Ferme de Dana viendra aussi faire une dégustation (→ besoin du pain de Malo). Annette se charge de fixer une date avec eux.

Julien (vente de viande en cassette) a très peu de commandes. Julien ne souhaite pas faire de vente au détail. Il y a aussi sûrement un problème de communication à la Boutique ; son affiche n'est pas mise en valeur. Il y a de la confusion entre sa viande et la viande proposée dans les vitrines par les autres producteurs. Claude n'a pas eu de retours de Julien.

La vente en vrac ne fonctionne pas. Il y a des efforts à faire. L'installation n'est pas pratique et peu attrayante. Il faut prévoir l'achat de distributeurs hermétiques et homologués pour les produits alimentaires.

Le ménage :

Joanie évoque le rangement et le ménage effectués en fin de matinée par les bénévoles et les producteurs présents. Il serait logique que les producteurs présents 1 fois par mois participent eux aussi au rangement.

Malo propose qu'une liste des tâches à effectuer soit rédigée.

C'est aux personnes qui rangent les produits de noter les quantités nécessaires au réapprovisionnement et faire passer l'information aux personnes concernées.

Catherine propose de prendre quelqu'un en chèque emploi service pour le ménage du vendredi après-midi. → Pourquoi pas commencer par 1h / vendredi et voir après selon les besoins et le budget ?

Pascal BAUDOIN propose aussi qu'il y ait un grand ménage réalisé de temps et temps par les membres de l'association.

A faire :

- Liste des tâches à réaliser avant et après le samedi matin.
- Liste « Qui commande quoi ? »

André propose que l'on essaye d'en savoir plus sur les avis des consommateurs.

- Sur internet ? → pas encore de site
- Sur un cahier ? → il en existe un mais il est très peu utilisé.

Malo aimerait avoir plus de retours sur ses ventes à la fin de chaque samedi matin, à savoir combien reste-il de pain ? Benjamin explique que lorsqu'un producteur commence une activité, il a besoin d'être informé sur ses ventes afin de proposer au plus juste le nombre de produits ainsi que de connaître la variation de ses ventes sur une année.

La personne à la caisse sera chargée d'envoyer un sms ou un mail (malo.brezillon@gmail.com) pour informer Malo de la quantité de pain qu'il reste en fin de matinée.

Les fiches « Producteurs » sont toujours en cours d'élaboration. Il faudrait rajouter les prix de leurs produits dessus. C'est fiches sont plutôt à titre consultatif.

Les fromages de chèvre d'Adriers de Mme VENIN :

- Nicole : pas mauvais
- Dédé : pas vraiment de goût
- Annette : pas mauvais (moyen), pas trop de goût, n'aime pas la texture
- Claude : manque de maturité, n'aime pas non plus la texture
- Joanie : aime bien son fromage blanc. Cette personne n'a que cinq chèvres. Joanie se demande comment cette personne pourra fournir du fromage de chèvre toutes les semaines, quelle sera la fréquence des livraisons de fromage. De plus, cette personne ne veut pas développer le fromage de chèvre mais de brebis.

Pour vendre son fromage blanc, il lui faut des pots pour rendre plus facile sa vente. C'est à elle de préparer les pots pour la vente. Mais il faut qu'elle fasse attention à la réglementation sanitaire. Il lui faut un numéro DSU donnée par la DDT. Le fromage doit être emballé, étiqueté avec la date de péremption. Il faut que l'on puisse identifier la traçabilité du produit. Vendre ses produits dans un lieu de vente n'est pas la même chose que de vendre ses produits soi-même et chez soi.

Tout ceci est à voir avec elle directement.

Joanie propose de mettre des panneaux au-dessus des étagères pour identifier les produits ainsi que le nom du producteur et de sa commune.

Malo émet l'idée que l'association propose des événements par saison pour redonner une certaine dynamique aux ventes et au lieu.

L'association pourrait aussi proposer des recettes à réaliser avec les produits vendus à la boutique.

Joanie et Benjamin informe qu'il y a un nouveau producteur de Lentilles Bio à Jouhet, GAEC de MATRINGHEM. C'est une grosse exploitation mais les produits sont de qualité. March'Equitable vend leur produits en plus de ceux de Chassagne.

La question des arrondis :

C'est un geste producteurs/consommateurs. Cela peut aussi se faire à la caisse sur le montant globale, c'est l'association qui assumera la charge de l'arrondi.

Les avis divergent. → point à revoir

Qu'est-ce qu'on fait quand il y a des différences entre le montant trouvé par l'association et celui du producteur ?

Il faut tout d'abord vérifier les justificatifs (bons de livraison, rapports de la caisse, prix noté sur les talons des tickets...).

Benjamin pense que cela se règle au « feeling ». Pour Joanie, il faut commencer à se poser des questions à partir de 5€.

Cela doit s'étudier au cas par cas. La relation doit avant tout être basée sur la confiance.

Benjamin aimerait avoir des tables pour éviter d'enlever et installer son stand toutes les semaines. Claude propose de revoir l'organisation de leur stand car on va manquer de place si d'autres producteurs se rajoutent.

Il est aussi question d'investir la cuisine pour proposer d'autres produits (vins, ...). → Attention au vol si non surveillance d'une personne de la Boutique et à ce que les produits restent bien indiqués.

René doit aussi voir avec Seritech pour une enseigne.

Fin de la réunion.

Secrétaire : Marion