

PV : AG CoopESEM 9 février 2019

Commentaire préliminaire : voir la présentation powerpoint pour tous les chiffres et graphiques.

1. **Mots d'introduction** par Patrick et Alexandre (co-présidents)

4 priorités :

- Implication plus grande des producteurs
- Renforcement les équipes de bénévoles, surtout pour l'assemblage
- Aide pour la gestion courante
- Développer la communication

2. **Historique** par Laurence

Voir powerpoint.

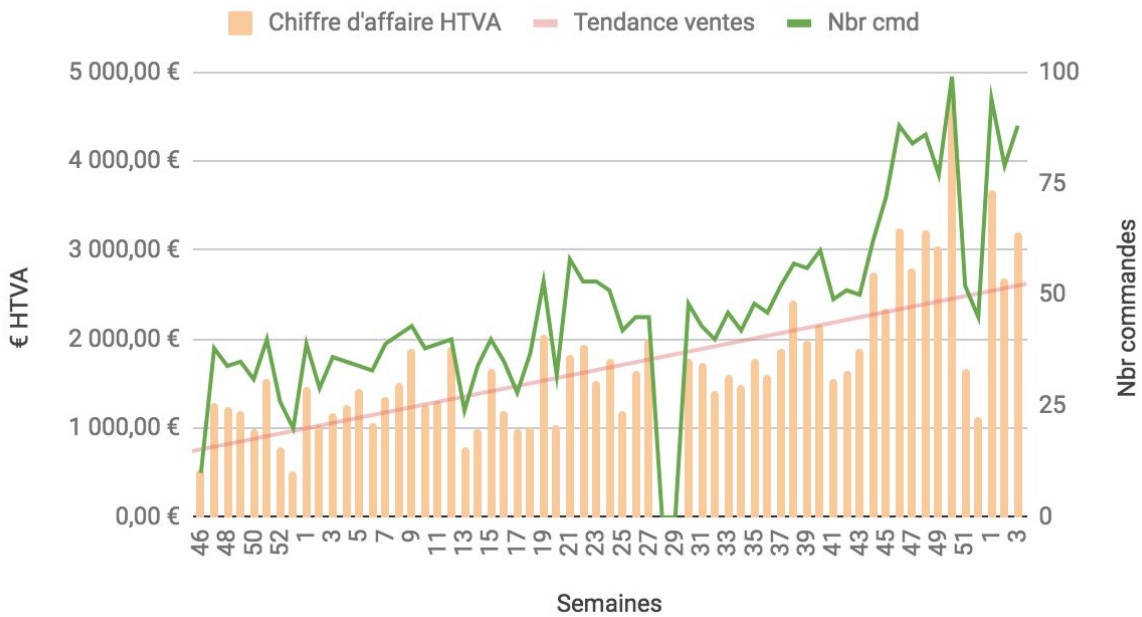
3. **CoopESEM en chiffres** par Sylvain (secrétaire)

- 81 coopérateurs
- 9900€ de parts sociales
- Présentation du CA
- 26 producteurs et transformateurs
- 5 organisations partenaires : Oxfam, Valdibella, Paysans-Artisans, Galline Felici, Café Chorti

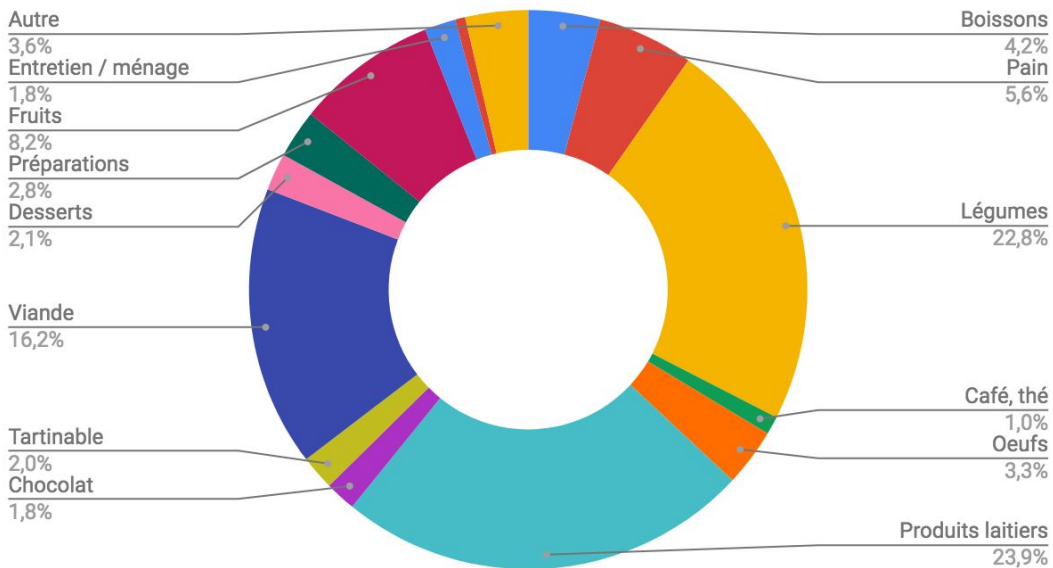
Les ventes

- Panier moyen : 36,70 €
- Voir évolution et répartition sur des deux graphiques suivants :

Ventes HTVA par semaine



Répartition des ventes par catégorie de produit



Questions/réponses et débats :

- Augmenter le nombre de points de distribution peut paraître être de la dispersion mais augmenter les commandes dans certains points implique une logistique supplémentaire.
- Localisation des nouveaux points de distribution : se rapprocher de Charleroi ?
- Y-a-t'il une limite en terme de croissance ?

Intervention de Patrick : « On veut faire autrement, ça ne veut pas dire on veut faire plus ! » Le respect de nos valeurs de qualité, respect des producteurs, respect des consommateurs reste la priorité. Importance de créer du lien, de se connaître. Mais il est aussi nécessaire d'atteindre un seuil d'équilibre au niveau financier et de rencontrer notre finalité sociale (dynamisation de production artisanale, création d'emploi, système de production agricole respectueux de l'environnement, transmission de savoirs, promotion de l'économie sociale, rapports sociaux plus conviviaux et solidaires)

Intervention de Tristan : pour le moment ce sont les ressources qui nous limitent ! L'objectif n'est pas de répondre à 100% des besoins des consommateurs. Sans être dans une croissance à tout prix, nous devons avoir suffisamment de choix pour que les clients continuent à venir (le consommateur reste demandeur de trouver un maximum de produits en un même endroit). Limite logistique au niveau du local d'assemblage, étagères... Volonté initiale de soutenir les producteurs pour que leur déplacement soit intéressant pour eux.

- Perspective de création d'un emploi à ½ temps
- Importance de consommer de saison (intervention d'un consommateur) et des produits non calibrés
- Intervention de Jean-Louis et Laurence, maraîchers et transformateurs à La Fleur des champs : il y a un manque de communication entre producteurs et consommateurs. Ils aimeraient que les consommateurs soient davantage conscients de leur réalité de travail (planification des cultures, saisonnalité, investissements, entreprise familiale...) Idée : visite à la ferme et rencontres entre consommateurs et producteurs.
- Intervention de Georges sur l'importance que les producteurs viennent dans les points de distribution. Les clients actuellement ont des contacts essentiellement avec les bénévoles (idée : 1 producteur 1X/mois).
- Hervé : lors des présentations de la coopérative, on invite les clients à visiter les producteurs (on donne les coordonnées)
- Idée de refaire une enquête de satisfaction afin d'identifier les actions à mettre en place pour augmenter la taille du panier.

4. Comptes et budgets par Tristan (trésorier)

Forte augmentation du nombre de commandes depuis l'ouverture du dépôt de Thy-le-Château et beaucoup de commandes la semaine avant les fêtes. Rentrées d'argent intéressante via les événements.

Beaucoup de factures arrivent en fin d'année ce qui fait grossir les dépenses fournisseurs en fin d'année.

Autres achats (hors produits) : frais de constitution de la coopérative, matériel (bacs, remorque, petit matériel), site web, location locaux, matériel publicitaire (bâches, flyers), frais publicitaires (distribution de flyers en toutes boîtes), transport (km parcourus pour livraisons), comptable, AFSCA (cotisations), cotisations sociales, cotisation 5C, frais bancaires.

Bénéfice : 7700€ (mais encore plus de 4000€ non encore facturés) → 3300€ de bénéfice sur l'année. La coopérative ne gagne pas d'argent pour l'instant, elle rentre dans ses frais. On a plus de commandes que prévu dans le plan d'affaire mais un panier moyen plus faible qu'anticipé.

Importance du capital des coopérateurs pour réinvestir ou faire face à des imprévus ou des dépenses en matériel, équipements... + fond de roulement de la trésorerie (pouvoir faire face à un afflux de paiements à faire quand les factures des producteurs arrivent). Gros risque = essoufflement ! Priorité = engager ! Pour engager un mi-temps il faut 20 000€ de chiffre d'affaire, 110 commandes par semaine.

Aide Sesam (aide à l'emploi) + appel à l'aide pour recherche d'aide à l'emploi et subsides. Importance de budgétiser sans les aides (pour ne pas dépendre des subsides) : les aides sont en plus mais idéalement on devrait pouvoir financer l'emploi sans ça.

5. Le futur... où mettre notre énergie ?

Parmi les pistes d'action proposées pour 2019 sur le tableau (voir ci-dessous) et celles ajoutées par les participants, plusieurs axes se dégagent :

A. *Consolider le modèle existant*

- Demande des producteurs d'être tenus au courant de l'évolution des ventes et des demandes des clients (ex : newsletter à destination des producteurs, 1X/mois)
- Agir sur le renforcement de la fierté (fierté du travail des producteurs, fierté des consommateurs de soutenir le projet)
- Outil de diffusion des PV des réunions
- Chercher de nouveaux coopérateurs (notamment via des stands d'infos sur les marchés)
- Idée d'instaurer une ristourne pour les coopérateurs

B. *Se faire connaître*

C. *Trouver d'autres bénévoles*

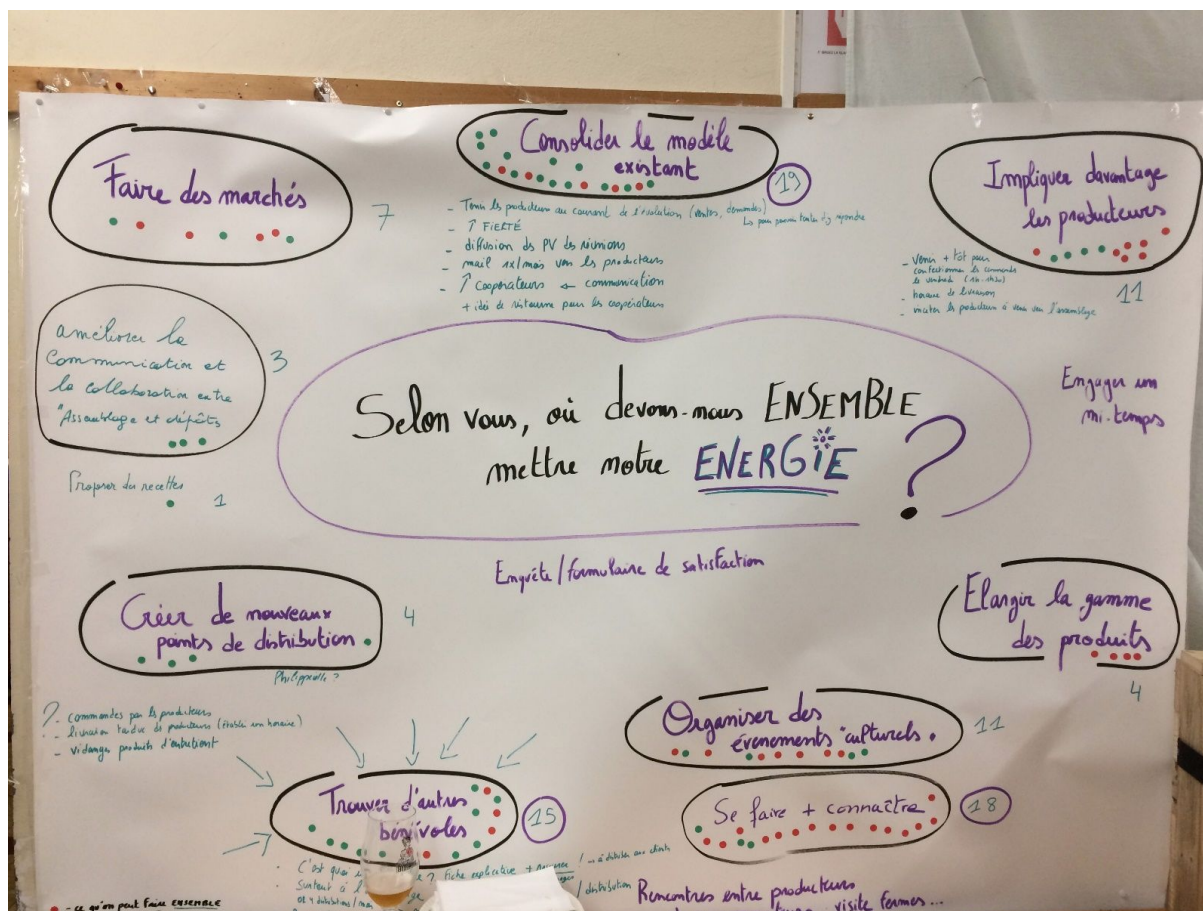
- Réaliser une fiche explicative sur « C'est quoi être bénévole à CoopASEM ? » : idée de mobiliser ET rassurer
- Aide demandée surtout pour l'assemblage
- Réaliser un toutes-boîtes

D. *Impliquer davantage les producteurs*

- Leur proposer de venir participer pendant 1h à l'assemblage
- Insister sur le respect des horaires de livraison

E. Autres suggestions

- Encourager les producteurs à effectuer des commandes pour eux-mêmes
- Sensibiliser les producteurs au respect de l'horaire de livraison (déjà fait)
- Instaurer un système de vidange/caution pour les produits d'entretien
- Organiser des journées de travail, de visites, de réunions dans les fermes



Mindmap réalisé par les participants lors de l'AG.