

Compte rendu de l'Assemblée Forum du 1^{er} février 2025

31 personnes étaient présentes.

1. Présentation des conclusions du Groupe la Macérienne par Pascal :

Une réunion a été organisée le 10 décembre 2024 avec Fabian Pilard (président) et Alexis Robin (chef de projet de l'association Trapèze). 26 adhérents de la Marcasserie étaient présents.

Fabian et Alexis ont indiqué qu'il n'y avait plus d'emplacement disponible pour la Marcasserie et que « nous n'étions plus attendus » dans le projet actuel. Donc la conclusion de Pascal est la dissolution du groupe Macérienne qui n'a plus de raison d'être.

Les représentants de Trapèze nous ont quand même laissé entrevoir d'autres possibilités d'intervention ponctuelles sur le tiers-lieu de la Macérienne, car il faudra le faire vivre, organiser des événements, etc. donc nous pourrions proposer des actions ou des événements.

Intervention de Stéphane et Mathias : c'est pourtant une opportunité importante pour la Marcasserie d'avoir plus de clients potentiels et même si cela n'est pas possible pour l'instant cela ne signifie pas que ce ne sera pas possible dans l'avenir.

2. Présentation de l'accueil et premiers achats des non-adhérents, par Isabelle :

Il est important de veiller à l'accueil des non-adhérents qui rentrent dans le magasin. Penser à mettre en avant les avantages de la Marcasserie plutôt que les contraintes.

Les injonctions comme « Vous devez 3 heures » mettent une pression défavorable. Dire plutôt que chacun contribue à hauteur de quelques heures par mois.

En caisse, il existe un compte « Invité » pour que les non-adhérents puissent faire un premier achat.

3. Question d'une adhérente : peut-on mettre de la musique dans le magasin.

Oui mais uniquement de la musique libre de droit pour éviter de payer la SACEM. Le groupe informatique fera des recherches et ajoutera une icône sur le pc de caisse pour mettre en route ces musiques.

4. Présentation du Coaching Mise en rayon par Claire Hugerot et Claire Provo :

La présentation et la mise en valeur des produits sont primordiales. Il faut les mettre sous le meilleur aspect pour éviter les pertes, notamment les fruits et légumes. Cette mise en valeur permet de montrer la qualité de nos produits.

Rappel sur l'importance de gérer correctement les DLC des produits frais en mettant en évidence les produits à dates courtes, dans les frigos, et en les notant sur les ardoises fixées sur la porte des frigos.

Des vacations coachées sont maintenant régulièrement mises en place, principalement pour les nouveaux adhérents mais il apparaît souhaitable que les coordos suivent également cette formation (piqûre de rappel). Sébastien, Céline et Chantal sont d'accord pour y participer. Un mail sera envoyé à tous les coordos pour leur proposer cette formation.

L'objectif est que les personnes formées deviennent également des formateurs/formatrices pendant leurs vacations.

5. Remarque de Nicole et Pascal : les produits bio ne sont pas assez mis en avant. Proposition de demander au Groupe Vente de s'occuper de cette question.

Pistes possibles : ajouter BIO dans le libellé, et vérifier que la catégorie « BIO » est renseignée dans Dolibarr, sur la fiche des produits concernés ; ajouter une étiquette « BIO » dans les frigos, sous les produits.

6. Présentation des vacances par Catherine et Odile :

Adhérent/es faisant des vacances : 141 dont 126 effectifs actuellement.

Sur 4 semaines il y a 107 vacances à pourvoir.

Détail par postes : 141 inscrits en tant que vacataires (135 il y a 1 an)

- « accueil » regroupe mise en rayons, réception et ménage : 55 inscrits, 46 effectifs actuellement, pour 45 vacances à pourvoir sur 4 semaines (moins 8 à 12 vacances mise en rayons non pourvues).

- « caisse » : 41 inscrits (1 formé récemment et 2 en attente), 39 effectifs actuellement, pour 29 vacances à pourvoir sur 4 semaines.

- « coordo » : 45 inscrits, 4 formés récemment, 41 effectifs actuellement, pour 29 vacances à pourvoir sur 4 semaines.

Il faudra faire une affiche pour informer du créneau « nocturne » de 19h à 20h30, le premier jeudi du mois.

Catherine nous informe d'une demande particulière en ce moment en raison d'une désorganisation des vacances ménages. Il est décidé de faire un mail spécial concernant ces vacances. C'est une vacation souple dans la mesure où il est possible de choisir ses horaires, par binôme, en dehors des ouvertures du magasin. Catherine propose par exemple le mercredi soir à partir de 19h (journée plus intéressante que le lundi, car possibilité de faire ses courses un jour où le magasin est bien approvisionné en produits frais)

7. Présentations financières par Alain :

Présentation de l'évolution du nombre d'adhérents :

Les adhérents au 31/01/2025 (stats dolibarr)

À jour de leur cotisation : 197

En retard de cotisation mais adhérent en 2024 : 30

Bilan d'une année, au 31 décembre 2024, réalisé par Pascal : 224 personnes ont été adhérentes en 2024.

203 adhérents ont fait des achats

21 n'ont pas acheté car ils sont conjoints, fournisseurs ou soutiennent l'association.

72 adhérents parmi les 224 qui ont été adhérents en 2024, n'ont pas fait de vacances présentiels, notamment :

11 qui participent à un groupe de travail, 13 qui sont des conjoints non vacataires (il y a quelques conjoints vacataires), 8 fournisseurs non vacataire, 31 qui sont exemptés du fait de l'âge ou d'enfant en très bas âge, 4 adhésions de soutien, 4 qui ont des difficultés à répondre à la demande de faire quelque chose ... mais qui sont acheteurs

Alain présente des chiffres préliminaires sur les pertes de la période 2024.
Nous avons des pertes cumulées à 3 % du chiffre d'affaire soit 6 000 €.

Michel présente également un tableau sur les pertes classées par fournisseurs. Il ressort que les pertes les plus importantes concernent les produits frais, viandes et légumes.

Alain propose qu'on supprime le 50 % de remise.

Il ressort des différents échanges que la décision qui est prise par le coordo pour déterminer le pourcentage de remise est subjective et difficile à prendre car nous ne sommes pas des professionnels.

La discussion s'oriente vers la remise en place d'un système de commande similaire à cagette. C'est une piste intéressante. Mais Michel indique que ça ne marche pas bien, car cela a déjà été essayé sans grand succès.

Stéphane suggère de proposer les paniers de légumes des Jardins de Cocagne, sur commande.

Claude indique qu'il serait intéressant de connaître les pourcentages dans les autres magasins similaires, la Biocoop par exemple ou d'autres magasins participatifs. Odile et Michel proposent de se renseigner.

Marie-Hélène fait remarquer que nous avons des prix attractifs comme par exemple la même crème fraîche qui est à 2,10€ à l'authentique Fermier est à 1,45€ à la Marcasserie.

Alain dit qu'il y aura une décision à prendre en fonction des résultats définitifs : peut-être faudra-t-il augmenter les marges sur certains produits pour assurer l'équilibre financier. Décision à prendre lors de la prochaine AG statutaire.

Le groupe vente est désigné pour travailler sur les tarifs et les niveaux des marges sur les produits concernés.

Il est décidé de réactiver le mail anti-gaspi le samedi soir ou dimanche.

8. Mail d'actualité

Ce mail envoyé tous les mercredis aux adhérents a pour objectif de présenter les nouveautés du magasin, les événements de la Marcasserie, des rappels sur le fonctionnement. Mais seulement 50 % des destinataires l'ouvrent. Une affiche sera mise dans le magasin pour en rappeler l'existence.

9. Présentation de l'avancement du DLA par Claude et mail Vie de l'association par Isabelle

Le DLA nous permet d'avoir une vision à long terme pour la Marcasserie.

Pour informer les adhérents sur ce qui se passe au sein de l'association, Claude et Isabelle envoient le mail « Vie de l'association » sur un rythme trimestriel. 2 numéros ont déjà été envoyés.

10. Présentation d'un élevage local de truites et sandres à St Morel (Percafrance), par Odile

Les produits proposés sont des pavés de truite à 31€/kg (prix de vente Marcasserie) et de la truite fumée à 60€/kg (prix de vente Marca). La majorité des présents est d'accord pour lancer cette vente, mais uniquement sur commande.

11. Présentation de la semaine Portes Ouvertes et de la Gratiféria, par Marie-Jeanne

Il est proposé d'organiser la semaine Portes ouvertes du lundi au samedi 13 septembre, et de clôturer la semaine par une « Gratiféria » qui pourrait se tenir sur la place du monument au mort et/ou devant le magasin (autorisation d'occuper la place a été demandée à la mairie), en prolongeant

La Marcasserie

l'ouverture du magasin l'après-midi.

Cette gratifieria ouverte à tous aurait pour but de recycler des objets devenus inutiles dans une logique d'économie circulaire et en promouvant l'échange et le partage.

Personnes intéressées pour l'organisation de cet évènement : Bruno, Catherine, Pascal, Éva, Marie-Jeanne, Claire Provo, Nicole, Sylvie Doé, Élisabeth, Mathias.

La réunion s'est terminée à 12h15, et a été suivie d'une « auberge espagnole »