

LES AMI.E.S DE GEM LA COOP

ComOp du : 28-06-2021

Prochain ComOp : à la rentrée

	Présent.e.s	Excusé.e.s
Conseil d'administration	Anne-Sophie, Caroline, Patrick	Anne-Sophie,
Représentants des commissions		
Adhérents		Florence,
Appros	Pascal	
Communication		
Finances	Marie-Pierre	
Informatique		Diassé,
Locaux		
Organisation Interne	Mari-Isabel	Mari-Isabel
Solidarité		
Autres intervenants		
Auditeurs		

Il convient de s'appropriier les outils web d'échange avec les autres coop pour récupérer des informations importantes et des documents utiles :

- Lien vers le **Wiki Intercoop** : <https://wiki.supermarches-cooperatifs.fr/>
- Lien vers le **Forum Intercoop** : <https://forum.supermarches-cooperatifs.fr/>

Assemblée Générale

Bilan et perspectives (Cf. ci-dessous texte Robert B.).

Ateliers, groupe de réflexion

Une réflexion sur le devenir de notre projet est nécessaire.

Caroline, Mari-Isabel, Robert lancerons des groupes de travail.

Épicerie : Horaire et jours d'ouverture / période estivale

Ouverture de l'épicerie cet été et s'il n'y a pas d'inscrit sur Monépi, on fermera l'épicerie.

Modalités de relance de la Com. adhérents

Auto relance par André, Claude et Maréva

Formation Expérimentés une fois par mois

A relancer à la rentrée.

Formation au Programme Alimentaire Territoriale, (P.A.T.)

Formation des consom'acteur à l'ensemble des règles d'hygiène et de conservation des aliments.

Les comptes-rendus sont diffusés aux adhérents via le site, et envoyés aux membres du ComOp.

CONSTAT : Il est préoccupant que le nombre d'adhérents stagne 9 mois après l'ouverture de l'épicerie.

Causes probables :

- Attente aux caisses excessives. Nombreuses causes connues.
- Monépi, mauvais outil capricieux, lourd et mal maîtrisé, si ce n'est par une seule personne.
- Gamme de fruits et légumes trop réduite du fait des précommandes, de l'absence de chambre froide et des jours d'ouvertures insuffisants. Comparer avec la moindre épicerie de quartier (Youpi les brocolis) ou la Biocoop ou épiceries maghrébines.
- Partir des souhaits du consommateur (un questionnaire anonyme rempli par les acheteurs lors de leur visite serait édifiant) qui désire choisir de visu et décider de la quantité sans s'en remettre à la règle des 500 gr. De plus celui-ci pourrait se laisser tenter par des achats imprévus.
- Se plier aux horaires et aux jours préférés par les acheteurs

Propositions :

1. Chambre froide

Plus urgent que la clim, construction d'une chambre froide + local de stockage, total 15 à 20m2 dans la cour à l'arrière du magasin.

Discuté avec notre maçon adhérent : Investissement peu coûteux si nous participons aux travaux comme pour le local.

Trouver un groupe frigo d'occasion.

Avantages :

- Plus de choix de produits du fait de leur conservation,
- Plus de souplesse dans les quantités à commander. Promotions si stock en excédent

2. Etendre les moyens de paiement : CB et Chèques

3. Ouvrir 3 jours par semaine du fait qu'on libère des heures de travail / précommandes

4. Hors sujet : Gestion financière déficiente. Ignorance de notre trésorerie, cafouillage sur les factures fournisseurs, les retenues des impôts tiers détenteurs...Manque de personnes compétentes (Idem Monépi, tout repose sur un seul ...Fragile)

Conclusion

Réagir rapidement car le bouche à oreilles joue déjà contre nous.

Pas de satisfécit mais reprendre et analyser tous les services au cours de réunions concrètes de petits groupes convaincus et décidés.

Malheureusement la période des congés ne va pas faciliter nos rencontres.

Je suis disponible.

Robert B.