



## **Présentation Générale**

## GENERALITES

### Qui sommes nous ?

**Gabriel Venet-Garbarini:** “J’ai travaillé plusieurs années dans la communication pour l’industrie du cinéma et de la bande dessinée jusqu’à la vente de droits audiovisuels. J’ai arrêté cette activité en mars 2017 dans le but de me reconvertir dans un secteur qui aurait plus de sens et qui serait plus utile. En travaillant avec l’association locale “Les Marmoulins de Ménil”, j’ai vite pris conscience de la nécessité de monter un projet de supermarché coopératif et collaboratif qui inclurait toutes les franges de la population.”

**Ouessale El Assimi:** “Je suis professionnelle de l’agriculture, de l’élevage en particulier. Je suis aussi familiarisée avec les institutions et les politiques agricoles, les réalités des paysans au sens large et la condition particulière des ouvriers agricoles en France et à l’étranger. L’idée de soutenir une agriculture paysanne et d’avoir le choix en tant que “mangeur urbain”, en organisant des structures alternatives à la grande distribution m’habite depuis plusieurs années. En complément de ce travail, je travaille sur les modes d’approvisionnement alimentaires alternatifs à l’EHESS.”

### Objectif général :

Créer un supermarché coopératif, collaboratif et solidaire: **La Source**.

“Coopératif” qui permet une gestion collective sur tous les aspects de l’entreprise. La structure juridique s’approchera probablement d’une structures de type SA, SAS ou SARL.

“Collaboratif” parce que les membres participent directement et régulièrement au travail de la structure.

Il y a des supermarchés coopératifs (BioCoop par exemple) qui ne sont pas collaboratifs et des entreprises collaboratives qui ne sont pas coopératives (waze par exemple)

Les exemples les plus connus sont Park Slope Food Coop et *La Louve*, les deux supermarchés coopératifs respectivement situés à New York et dans le 18e.

Ce supermarché doit nous permettre d’avoir de “bons produits” à tous les plans : bons gustativement, respectueux de l’environnement, adaptés aux habitudes alimentaires, à des prix accessibles pour les consommateurs et justes pour les paysans, achetés en circuits les plus courts possibles et les plus locaux possibles.

Ce sont des objectifs parfois contradictoires donc il faudra parfois faire des compromis, le but est qu’ils soient décidés ensembles selon des critères objectifs. On verra comment dans les groupes de travail.

Une particularité : pour favoriser la participation et faire de ce lieu un lieu de vie, de convivialité, de formation et pas seulement un lieu de passage, nous envisageons d’y incorporer un espace cuisine ouvert voire, un espace potager en permaculture. Ces éléments sont à prendre en compte dans le choix du lieu futur.

## **Rappel du cadre d'émergence du projet** (comprendre d'où nous venons)

Nous faisons partie de l'association des Marmoulins de Menil' qui récupère les invendus en Bio à Rungis et qui redistribue les fruits et légumes dans le quartier. A cette distribution viennent beaucoup de gens plutôt modestes qui habitent le 20e et ce sont ces personnes là que nous voulons voir participer au supermarché en priorité.

Cela fait suite à un constat: Le public militant est culturellement proche et donc plus à l'affût de ce genre d'initiatives. Les personnes en situation de précarité financières ou sociales sont rarement les mieux au courant des initiatives pour dépenser moins et nous souhaitons les intégrer à ce projet en priorité.

Pour résumer, on tient réellement à créer un supermarché à l'image de ce quartier, hétérogène en termes de revenus et de cultures principalement. C'est pour ça que nous multiplions les réunions dans des lieux différents pour toucher un maximum de gens différents. C'est sans doute le défi qui nous tient le plus à coeur et qui constitue un de nos fils rouges pour ce projet.

## **PLUS EN DÉTAILS**

Il y a des modes de fonctionnement qui sont mis en place ailleurs comme à *La Louve*, à *Park Slope* et qui fonctionnent bien donc inutile de tout réinventer. Cela dit, il n'y a pas de dogme et il faut faire preuve de créativité pour s'adapter le plus possible aux besoins d'un quartier hétérogène à tous les plans.

### **Forme juridique et financière**

Une coopérative est une entreprise commerciale. Elle ne peut pas avoir recours au bénévolat sans faire de travail déguisé. Il a donc été nécessaire de créer l'association **Un Peu Avant La Source** qui prendra en charge les bénévoles qui viendront faire leur services. Les activités autres que la vente (cuisine, potager...) seront aussi réalisées dans le cadre de cette association.

### **Type de collaboration**

Chaque membre vient travailler trois heures par mois pour effectuer les tâches quotidiennes et ainsi diminuer les coûts de la masse salariale. Les salariés qui seront là assureront la gestion du supermarché, les commandes et autres tâches relevant d'une vision d'ensemble.

Pour les coopérateurs, participer au fonctionnement d'un lieu permet de le comprendre et de se l'approprier et non pas simplement d'acheter un service. Travailler en équipes régulières encadrée par un coordinateur qui connaît bien la structure permet d'être plus efficace et de prendre plaisir à venir faire son service.

Un service dure 3h par mois : un service raté = 2 services à rattraper.

Cette règle est un principe de précaution pour que chacun s'investisse. Il est possible d'échanger les services entre membres pour être remplacé si besoin. Au delà de deux services non rattrapés, le coopérateur ne peut plus faire ses courses et est remplacé par quelqu'un d'autre dans son équipe. Il peut à tout moment se réinscrire dans un autre service à condition de rattraper ses services perdus.

Il est aussi possible d'envisager des services selon des compétences spécifiques (comptabilité, communication...) sans que cela ne vienne totalement remplacer les services classiques.

## Prise de décisions et gestion

Pour venir faire ses courses à la Source chaque coopérateur est tenu d'acheter une ou plusieurs parts sociales. Un minimum est fixé à 10 parts, soit 100 euros. Les bénéficiaires de minima sociaux, étudiants ou les petites retraites, peuvent n'acheter qu'une part pour adhérer soit 10€. Il sera également possible d'étaler l'achat de cette part sociale sur les dix premiers tickets de caisse si besoin.

Quel que soit le nombre de parts, lors d'un vote, 1 personne = 1 voix en Assemblée Générale.

Le fonctionnement courant (relations fournisseurs, achats, rayonnage, organisation du travail...) est assuré par les salariés qui ont une forte marge de manoeuvre. Les membres votent les décisions qui définissent la stratégie de la Source en Assemblée Générale une fois par mois. Dans les faits, il y a un aller-retour constant entre salariés et membres pour améliorer constamment le fonctionnement selon les besoins.

Actuellement à *La Louve*, il y a 7 salariés pour environ 6 000 membres, 70 à la *Park Slope* pour 17 000 membres. Ils estiment le besoin salarial à 1 salarié pour 250 membres environ.

Idéalement, pour démarrer, il faudrait :

- Un-e représentant-e "chef d'orchestre"
- Un-e responsable commandes et relation fournisseurs
- Un-e comptable
- Un-e responsable de la gestion des membres

Le seul principe établi pour le moment est la rémunération égale de tous les salariés.

## Viabilité économique

Il y a deux grands types de coopératives :

- Celles qui font payer un prix de marché classique à leur membres lorsqu'ils achètent les produits puis, à la fin de l'année, leur re-distribuent les surplus engrangés en gardant les fonds nécessaires à la stabilité de la structure. C'est le modèle dit "de ristourne".
- Celles qui font payer à prix réduit et n'ont donc pas de surplus à re-distribuer à la fin de l'exercice. C'est le modèle dit "d'économie directe".

Que ce soit *La Louve* ou *Park Slope Food Coop*, elles fonctionnent selon le second modèle. L'avantage est de rendre accessibles financièrement un grand nombre de produits. L'inconvénient est qu'il faut être très vigilant au quotidien sur les dépenses pour ne pas vendre à trop bas prix et se retrouver sans trésorerie. Cela implique donc de présenter des comptes plutôt mensuellement (ou trimestriellement) que annuellement pour être réactif.

Ces modèles sont un défi à relever mais ils ont prouvé leur efficacité et leur robustesse. *Park Slope Food Coop* est considéré comme un des supermarchés les plus rentable et performants aux USA.

Cela dit, au démarrage, il y a plus de frais que de rentrées d'argent (salariés, local et aménagement, achats de produits...). Il semble donc impossible de se passer de subventions, puisque l'achat des parts par les membres ne suffira pas (1000 membres = 100 000 euros).

Pour exemple, *La Louve* a eu besoin d'environ 2 millions entre les emprunts et subventions.

## Les produits

L'intérêt majeur de ce type de structures est qu'on a le choix des produits. Le but est d'avoir des produits "de qualité" avec une définition complète et exigeante de la qualité. Globalement, il y a 6 critères majeurs pour déterminer le choix d'un produit et il est nécessaire d'affiner chacun d'entre eux:

- l'impact environnemental
- local, dans le meilleur des cas
- équitable, pour les produits qui viennent de loin mais aussi les locaux
- le goût
- le prix
- qui répondent aux besoins de la plupart

Ces critères sont parfois contradictoires et il faudra faire des compromis ou multiplier les références. L'information sur les produits devra être accessible à tous moments pour un choix en connaissance de cause. Tout cela se fera progressivement, avec beaucoup de discussions, de débats, éventuellement de conflits....

Exemple de *La Louve* : plusieurs références de Fraises pour des raisons de prix. Si différence de prix négligeable entre qualité / local / bio et conventionnel, on prend juste la référence de qualité. Même s'il est possible de demander le retrait d'un produit, à la fin de l'histoire, c'est le fait que les gens n'achètent pas un produit X qui détermine son retrait. Evidemment, ce système implique une information maximum sur tous les produits et les raisons de leur choix accessible en permanence.

Point sur la Bio (et les labels en général) : nous n'y sommes pas particulièrement attachés.

Parce que les cahiers des charges à respecter pour obtenir le label AB sont variables en fonction des pays, d'un produit à l'autre et selon les modes de productions.

Parce que dans tous les cas, ces cahiers des charges ne prennent pas en compte de nombreux critères : revenus payés aux producteurs, diversité des variétés, goût...

Parce que pour obtenir le label AB les producteurs doivent payer des organismes de certification qui rognent ainsi sur leur revenus.

Parce qu'il vaut mieux avoir un produit qui n'est pas labellisé AB mais qui vient de plus près et qui est accessible en vrac que 4 pommes bio du chili filmées dans une barquette en polystyrène.

Bref, pour une alimentation « de qualité », les critères de choix sont nombreux et parfois contradictoires, mais nous voulons les définir nous mêmes en toute transparence !

## Lieu

Caractéristiques du local recherché :

- Entre 800 et 1500 m<sup>2</sup>
- Accessible livraison
- Possibilité espace extérieur ou toit pour cultiver
- Dans le XXème de préférence dans un quartier prioritaire
- Bail long : mis à disposition gratuitement d'un loyer modéré ou d'un loyer contre services.

C'est assez important de trouver un lieu rapidement parce que l'immobilier à Paris et dans le Nord Est en particulier est prisé de toutes parts. Avoir un lieu nous permettra aussi de se projeter plus facilement, d'avoir des données chiffrées plus précises en fonction des possibilités offertes par la surface et de

s'implanter concrètement dans un espace précis et mieux connaître la population pour répondre à ses besoins.

## **Ouverture**

Le but n'est pas de commencer par une petite épicerie, plusieurs expériences ont prouvé que les projets similaires ayant commencé ainsi ne dépassent jamais vraiment ce stade.

Pour ouvrir, nous avons fixé le seuil des 1000 membres qui représentent une base financière plus stable grâce à l'achat de parts sociales et un nombre minimum de membres pour assurer l'ouverture d'un supermarché en respectant les horaires conventionnelles.

Après, ça ne veut pas dire qu'on commencera tout de suite avec l'ensemble des produits. Pour se rôder et simplifier la logistique, il est possible de commencer par des produits secs, peu ou pas périssables avant de diversifier avec le frais.

Estimation d'ouverture pas avant fin 2019. Rappelons nous que la rapidité de mise en oeuvre n'est pas un critère d'efficacité et de durabilité.

## **Partenariats**

Des structures existent déjà, à l'étranger, en France et en région parisienne. On parle beaucoup de *La Louve* parce qu'elle a la particularité d'avoir ouvert une grande structure dès le départ. Des discussions ont commencé avec les membres et fondateurs pour partager leur expériences et des collaborations sont possibles et prévues.

La Mairie de Paris et du 20e en particulier est enthousiasmée par ce projet et souhaite le soutenir et le faciliter autant que faire se peut.

A nous de multiplier les contacts, les soutiens, les partenaires, les relais pour parler du projet et le développer selon nos vœux.

## CONTACTS

[www.cooplasource.fr](http://www.cooplasource.fr)

contact@cooplasource.fr

Gabriel Venet-Garbarini - 06 72 14 67 62 / [gabapanam@gmail.com](mailto:gabapanam@gmail.com)

Ouessale El Assimi - 06 58 12 88 86/ [ouessale@gmail.com](mailto:ouessale@gmail.com)