



## Qui sommes-nous ? Que voulons nous ?

Les fondateurs et fondatrices de cette association résident sur une zone géographique principalement centrée autour de Chevilly-Larue, l'Haÿ-les-Roses, Fresnes, Cachan, voire Bourg-la-Reine, Villejuif, Antony... et pour la grande majorité se sont retrouvés en tant qu'animateurs ou adhérents de l'association de circuit court des Alterconsos de l'Haÿ-les-Roses. Ils partagent des aspirations communes :

- ✓ le désir de reprendre ensemble le contrôle sur leur alimentation en choisissant des produits de confiance, dont la provenance est bien connue et les producteurs identifiés et appréciés.
- ✓ les produits sont tous issus de l'Agriculture Paysanne, modèle d'exploitation à taille humaine, maîtrisant l'usage des intrants quand il y en a, la complémentarité des cultures et des élevages, et soucieux de la qualité de leurs produits. Ces producteurs respectent le temps qu'il faut, les saisons, les espaces naturels qu'ils n'épuisent pas. Ils nous ont séduits par l'attention qu'ils portent à la destination de leurs produits, l'écoute qu'ils ont de nos observations : en retour nous respectons leurs marges, ne discutons pas leurs prix et apprécions leurs informations.
- ✓ l'attention portée à notre santé, comme à celle des producteurs, nous a aussi amené à une approche d'inclusion (quiconque propose de bons produits et s'occupe de leur approvisionnement est le bienvenu) et le refus d'exclusion : les produits retirés de nos catalogues sont ceux que personne ou presque ne commande.

Mais cette approche de circuit court est limitée de par sa structure : l'absence de local de stockage et de distribution impose une distribution quasiment synchronisée aux livraisons, l'enlèvement de quantités souvent importantes bien que nous n'ayons aucune obligation de commande (chacun choisit dans le catalogue). L'organisation des tours pour gérer cette distribution est difficile. L'usage de locaux personnels complique la gestion des vacances. Tout ceci limite le nombre de nos adhérents pour de simples raisons logistiques et nous amène à une faible rotation des adhérents, de facto par cooptation informelle.

Nous sommes une dizaine à souhaiter ouvrir ce mode de distribution collaborative au plus grand nombre possible d'adhérents séduits par notre approche et partageant nos aspirations : mais le chemin est difficile et le point minimal de l'indispensable équilibre économique requiert un nombre d'adhérents

actifs de plusieurs centaines afin au moins d'avoir des heures d'ouverture praticables. Ceci suppose une variété de produits plus importante et plus complète jusqu'à ce que notre « local de distribution » devienne le « supermarché des courses quotidiennes » de nos adhérents, un lieu où on choisit en confiance, parce que tous les produits ont été sélectionnés par un groupe d'adhérents qui respectent nos critères et ont établi une information claire et complète sur les produits et les producteurs.

Pour parvenir à cette structure cible de « supermarché coopératif et participatif » nous devons passer par une étape intermédiaire, une association gérant une distribution de plus en plus importante dans un local temporaire.

Au delà de l'expérience d'un « circuit court » vers une coopérative...

Nous sommes guidés en cela par plusieurs réussites, toutes ont suivi une approche similaire, adaptée à leurs situations spécifiques et toutes opèrent sur des échelles voisines ou supérieures dans des environnements de densité urbaine semblable au notre.

- ✓ **La Louve** à Paris 18<sup>ème</sup> a ouvert son local définitif en 2016 avec 2000 membres et 5000 aujourd'hui : c'est une réplique du succès de **Park Slope Food Coop** à Brooklyn (New-York), fondé en 1973 : 16000 membres.
- ✓ **SuperQuinquin** à Lille-Fives a ouvert en 2016 avec 500 membres et en a 1500 aujourd'hui.
- ✓ **Supercoop** à Bordeaux-Bègles, après 1 an d'existence a ouvert son local définitif en 2018 avec 900 membres.
- ✓ **La Cagette** à Montpellier, 2200 adhérents 15 mois après ouverture du local de la coopérative.

### *Quels produits y sont proposés ?*

- ✓ **Du Bio et du conventionnel sain, au meilleur prix.** Beaucoup de références Bio mais à des prix doux et des produits *coup de cœur* de grande qualité, sain (sans certification Bio), issus de l'Agriculture Paysanne. Il y a aussi des produits conventionnels quand le produit Bio ou *coup de cœur* correspondant est beaucoup plus cher : le succès auprès des adhérents est le juge de paix.
- ✓ **Une marge fixe de 20 % sur le prix d'achat.** Clarté, liberté de choix, égalité des fournisseurs. Prix de vente = prix d'achat par La Coop + 20 % + un taux de perte (1 % en général et 5 % pour les fruits / légumes).

*Manger MIEUX, gaspiller MOINS, économiser en participant 3 heures*

*toutes les 4 semaines à la gestion du magasin*

C'est notre ligne directrice.