

Accueil des nouveaux – 19/01/2017 – carré des associations

46 personnes (37 post itt + 4 personnes arrivées en cours + 5 animateurs : Siam, Isa, Sylvie, Dominique, Daniel, Patrice)

1) Accueil :

Remise d'une étiquette avec le prénom : ok

Binômes : chacun présente l'autre (prénom, adresse, ce qui l'intéresse dans l'épicerie – voir annexe). Le collage des gommettes s'est fait à la fin, car impossible de bouger... Moment apprécié / rentre en connaissance

Les personnes en retard ont été accueillies (ouverture de la porte) + accueil personnalisé et invitées à se présenter sans binôme : ok

2) Explication + questions de clarification : voir pps en annexe (faute de multiprise, Dominique a du faire l'explication presque sans power point, de mémoire !)

Questions de clarification suite à l'exposé :

- Objectifs en nombre d'adhérents ? 300 adhérents pour être viable, mais on peut commencer à moins, peut-être 150, à approfondir. Y a-t-il un risque si trop d'adhérents ? A New York, ils sont 17 000 coopérateurs...
- Lieu forcément à Mulhouse ? Parmi les membres actuels, plutôt sur Mulhouse, près tram, accès camion, mais encore à approfondir
- N'y a-t-il pas encore de la place à DMC ? à voir, pourquoi pas...
- Avez-vous des pistes de local ? pas assez de pistes, pour le moment pas de lieu de référence. Il faudrait au moins une boîte aux lettres, un local de stockage (pour organiser les groupements de commande) pour être reconnu. La définition du local doit être définie au consensus. Un local en location ? Plutôt a priori, mais à voir. Des contacts en cours avec la ville de Mulhouse notamment...
- Est-ce que ça va marcher uniquement sur commande ? non, une fois que ce sera une vraie épicerie, vous viendrez faire vos courses normalement.... Pour le moment, on a fait un groupement de commande pour se faire la main...
- Quels producteurs aviez-vous sélectionnés pour le 1^{er} groupement d'achat ? 3 fournisseurs pour se faire la main, épicerie virtuelle, se connaître, repérer les problèmes : ferme Bel air, ferme Krutz et savonnerie du val d'argent (farines, huiles, pâtes, fromages, savons...).
- N'y a-t-il que les adhérents qui pourront acheter ? A priori oui, ceux ayant acheté une part sociale et qui donneront du temps
- Le groupe actuel pense qu'il sera possible de permettre à des personnes qui ont peu de moyens de prendre une part plus petite et peut-être de donner plus de temps en échange ? A approfondir
- Quelle est la durée avant l'installation de l'épicerie ? Nous allons faire un rétroplanning à la prochaine réunion, et voir ce qu'il reste à penser avant de commencer.
- Comment vous faites-vous connaître ? Événementiels : Alternatiba, fête des associations, distribution de flyer, page Face Book, site internet, presse (lors des prix reçus par exemple : MACIF, courts circuits de m2A...) + bouche à oreille : c'est le mieux !
- Quelle définition du nombre de km pour définir un produit « local » : pas encore défini.
- Quels produits ? Plutôt bio, mais pas que, local le plus possible... Dominique expose une anecdote d'un fabricant de litière pour chat dans les Vosges, 25ctms le litre, alors que 41ctms le litre en supermarché... on pourrait lui commander à lui et participer à l'entretien de la forêt des Vosges

- Bio ou pas ? Huile d'olive pas forcément local, faut-il renoncer à vendre des produits car ils ne s'en produisent pas en Alsace ? Venez nous rejoindre pour décider ce type de chose... Il nous faut adopter une stratégie au long court.
- S'investir dans un groupe, est-ce que ça peut être ponctuel ? pourquoi pas, pour une tâche précise par exemple, après c'est bien si certains suivent dans la durée, pour bien avancer....
- L'adhésion sera-t-elle individuelle ou familiale ? à définir
- Comment se fait le lien entre les groupes ? Chaque groupe travaille dans son coin et une fois par mois, il y a une plénière. La prochaine a lieu le 26/01 à 18H30 au même endroit que ce soir
- Quels sont les besoins dans les groupes ? Il peut y avoir des besoins en compétences précises (comme informatique, compta...), mais aussi pouvoir réagir comme utilisateur par exemple, bon sens.... Chaque groupe précisera les compétences attendues dans la présentation
- Quel est le statut de Sud-Alsace Transition ? Association loi 1901. Quand le développement de l'épicerie ne permettra plus de rester sous SAT, il faudra créer une société coopérative par exemple, ou rester en association autonome... A voir
- Combien de réunion d'accueil avez-vous fait et est-ce régulier ? C'est la 5^{ème} et on est 101 ce soit adhérents. On a fait à la suite d'événements qui nous ont permis de collecter des gens intéressés, mais voir à faire régulièrement.
- Ne faut-il pas créer un groupe « recherche de local » ? Suggestion qui paraît intéressante, propose de lister les personnes qui seront intéressées et faire entériner la création de ce groupe le 26.01.

Conclusions de cette partie :

Nous ne souhaitons pas ouvrir des débats ce soir, l'objectif était de vous informer de l'état d'avancée du projet et de vous donner envie de nous rejoindre. Nous ne pourrions ouvrir l'épicerie que quand un nombre suffisant de personnes travaillera dans les groupes et aura approfondi tous les sujets préalables. On ne peut pas vous annoncer c'est ouvert ou ce sera ouvert quand... plus on sera, plus on avancera vite...

On a commencé à expérimenter les méthodes d'intelligence collective pour faciliter les réunions et essayer d'être productifs.

3) Je m'engage :

Présentation des groupes : témoignages + préciser les besoins en compétences. On a dû laisser les feuilles sur le paper board car impossible à accrocher au mur :

- Informatique : Dominique explique. Logiciels libres pour le fond et échanger avec d'autres. Halim témoigne. Lien avec autres épiceries, prise en main d'ODOO, paramétrage. Besoins de compétences en informatique + en tant qu'utilisateurs
- Juridique : compétences en droit, juridique, contact avec autres épicerie. Statuts.
- Événementiel : répond aux appels à projets aussi (ex MACIF, fondation de France). - Compétences : avoir envie d'organiser
- Communication : réalisation de flyers, animation du site, du FB, réalisation de présentations, guide de l'adhérent...
- Adhésions finances : 84 adhérents. Helloasso / chèques... + budget : géré par SAT mais compte-bancaire spécifique. 1440€ de crowdfunding. Besoin de compétence en compta
- Achat / produits : aller voir des producteurs, négocier des prix de gros, organisation des commandes, faire le lien avec le logiciel puis l'épicerie. Attend d'avoir un local de stockage.
- Accueil des nouveaux : comme aujourd'hui !

Puis prise des inscriptions de 17 nouveaux sur un fichier excel (pas accès internet), certains déjà adhérents ont complété une feuille avec leur adresse. Encaissé chèques et liquide, pas hello asso (pas internet). Longue queue car un seul point d'entrée avec ordinateur + un point d'enregistrement du liquide (avec remise bordereau) mais pas pu prendre toutes les données personnelles des adhérents.

Pas pu faire de démonstration de la plateforme

4) Auberge espagnol

5) Pour bonifier les prochaines réunions :

- Si autant de personnes prévisibles, prévoir une salle plus grande, pour que les gens puissent bouger, se lever...
- Prévoir comment avoir accès à Internet et sur plusieurs ordinateurs (pour démo plateforme, hello asso, plusieurs points d'adhésions...) + multiprises
- Voir comment accrocher sur les murs les feuilles de paper board ?
- Préciser la présentation « explicative » : raccourcir la partie sur le sens du projet (déjà bien partagé), bien donner les éléments concrets : où on en est, ce qui a déjà été décidé, fait, ce qu'il reste... Etre court pour laisser la place aux questions de clarification.
- Préciser que Siam est Stagiaire et pas salariée.
- Ne pas parler comme si l'épicerie existe.
- Bien répéter que tout n'est pas encore décidé, beaucoup de points à approfondir et dire nous « déciderons » ensemble
- Avoir un document à remettre qui récapitule comment accéder à la plateforme SAT pour avoir les comptes rendus + savoir où candidater pour entrer dans un groupe
- Prévoir de faire un mail à tous les adhérents existants pour la plateforme et voir les groupes, s'inscrire aux groupes (et les rentrer ensuite dans les mails listes) + leur demander à l'issue de l'AG de SAT de renouveler leur cotisation + réintroduire l'abondement dans hello asso ?
- valider le nouveau groupe "recherche de local", voir comment le lancer + solliciter certaines personnes directement pour leurs compétences reconnues
- Avoir un seul fichier adhérents avec l'année n-1 pour confirmer aux gens qu'ils sont ou pas adhérent, voir les infos qu'il manque pour les compléter en directe.

Annexe : ce qui intéresse les gens dans l'épicerie (reprise des post'itt)

- Nadine : déjà investie dans slow food. Même démarche. A connu à food coop
- Donner du temps, projet motivant dans l'air du temps
- Frédéric Mulhouse : Produits locaux et de qualité, convivialité
- Gisèle Mulhouse : Produits bio pas chers, participation
- Irène Sausheim : création de liens sociaux, partager avec d'autres dans le but de sortir, autonomie alimentaire et santé globale, liberté, m'investir physiquement dans un projet commun, bio au moindre coût, servir au niveau local
- Sylvie : Brunstatt Didenheim : projet qui me parle (nouveau concept pour moi), manger c'est essentiel. Le « bien manger » pourquoi pas bio ou sainement encore mieux au moindre coût, donner la priorité aux agriculteurs des environs proches est primordial, s'investir tous ensemble
- Thérèse Riedisheim : correspond à mon mode de consommation (déjà biocoop, AMAP) local, convivialité, rencontrer d'autres personnes
- Françoise Mulhouse ouest : Faire des choses avec d'autres, dans un mode de

- consommation qui est le mien déjà
- Brunstatt : consommer autrement
 - Manger sain bio locavore humain
 - Economie participative, manger sain
 - Pour que des produits sains soient accessibles au plus grand nombre
 - Pour qu'une nourriture saine soit accessible au plus grand nombre
 - Marc Pfastatt : bons produits, origine contrôlée certifiée (bio)
 - Mulhouse centre : Participer asso locale, produits bio, circuits courts
 - Bemad Mulhouse : rapprocher le quotidien, consommation active et citoyenne, circuits courts diversifiés, correspond à une façon de penser
 - Riedisheim : prix attractifs sur des produits de qualité
 - Alternative à la grande surface biocoop, produits bio, production locale
 - Sortir des grandes surfaces bio, une préférence pour les produits locaux et bio, investissement
 - Mireille Mulhouse Dornach : venue par le bouche à oreilles, concept intéressant, déjà dans une AMAP au boulot, n'être pas que consommateur
 - Tinou : prédestinée, venue au Bel air food coop, par Thérèse ma voisine, déjà AMAP Riedisheim (légumes, fruits, laitage, pâtes)
 - Jessica Mulhouse Porte du Miroir : ras le bol des GMS, alternative à une qualité de produits médiocres, impersonnalité du lieu, sentiment d'impuissance
 - Joëlle Didenheim : pouvoir s'impliquer dans un projet commun, pouvoir avoir à faire à des producteurs locaux
 - Marie-Hélène : participation, coacteur, coauteur, donner du temps 1x/semaine, retraité avec une volonté de faire des choses intéressantes
 - Laurent : développer et être acteur d'un nouveau modèle d'achats plus démocratique, produits 100% bio à proposer (transition)
 - Raphaëlle Rixheim, Mulhouse : nourriture / bien manger, produits sains et locaux, Ecologie éthique
 - Jean-Luc Baldersheim : produits bio + conso locale, côté associatif
 - Tiphaine : produits bio locaux vrac côté associatif aspect coopératif
 - Line Brunstatt : découverte, réseaux alternatifs, positionnement politique
 - Contra la mondialisation, pour les circuits courts, court-circuiter les intermédiaires qui ne servent à rien, reprise en main de nos décisions, pouvoirs
 - Retrouver un mode de consommation fondé sur un échange moins passif, générateur de liens
 - Mélanie Riedisheim : s'engager dans une association, des bons produits pas chers, intéressée par la dynamique du projet
 - Céline : de retour dans la région envie d'avoir des activités et s'impliquer dans des associations, intéressée par produits bio