

Réunion groupe produits

19 Janvier 2023

Présents : Véro, Jef, M-F, Yannick, Marie-Laure, Agnès, Marie, Manon et Mickaël.

Excusée : Isabel

Secrétaire : Mickaël

Rôle du référent

Rappel sur le rôle d'un référent :

- Il est le responsable de la relation avec le producteur
- Il crée la fiche du producteur et les produits sur monepi
- Il gère les commandes et précommandes
- Il est autonome sur les commandes à hauteur de 300€ (accord de la trésorière au-delà)
- Il transfère les factures à epicebrie@gmail.com et aux trésorières

Gestion du stock

Stock variant entre 6000-6500€.

Jef rappelle la possibilité d'analyser les ventes de chaque produit via le bouton "Analyse".

Evolution des achats selon la saisonnalité

Certains produits ne se vendent pas selon la saison : gaspacho, vin rosé, ...

Décision : retirer les produits hors saison et les ressortir à la saison souhaitée (à gérer en autonomie par chaque référent). Bien entendu, faire très attention aux DLC (Date Limite de Consommation).

Gestion des vins, crémants et blanquettes

Les référents sont :

- Vins du Terroir de Plantaurel : Véro
- Vin d'alsace : Mickaël
- Vin du domaine Puech : Arnaud V.
- Autres vins : Isabelle Peyrefitte

Les vins représentent un stock conséquent en volume occupé en rayon (1/6) et en base arrière, mais également en terme d'argent mobilisé (1/6).

De plus, le vin est un produit qui se vend très peu malgré un nombre de référence très important :

- Vins rouge :
 - o Il y a 10 références, 8 en bouteilles et 2 en bib
 - o 7 références se vendent à moins de 1 bouteille par mois
 - o Les bibs se vendent bien
 - o Un vin se distingue très largement, c'est le vin local du Terroir du Plantaurel (avec de bons retours gustatifs) : en moyenne 5,2 bouteilles par mois

- Pour le futur (une fois tous les stocks liquidés), il sera envisageable d'ajouter une référence de ce producteur.
- Vins blanc sec :
 - Il y a 7 références, 6 en bouteilles et 1 en bib
 - Les bibs se vendent bien
 - Comme pour le rouge, le vin qui se distingue est celui local du Terroir du Plantaurel
 - Deux vins se vendent particulièrement mal (pour ne pas dire pas du tout) : le Gevurtztramineur (désolé pour l'orthographe) et le Perlé
- Vin rosé : il ne se vend pas (se référer à la saisonnalité des produits)

Un souci évoqué est **le trop grand nombre de vins disponible en rayon** qui empêchent les gens de choisir (trop de choix tue le choix), surtout sans conseils avisés.

Un autre facteur décisif est **le prix trop élevé** : les vins au-dessus de 10€ ne se vendent pas !

Les « vins » événementiels/festifs de type Mousseux/Champagne/Blanquette ne vendent pas (ou peu) à l'épicerie alors que la seule précommande qui a eu lieu (Champagne pour les fêtes) a très bien fonctionné sans aucune emprise sur le stock.

Décisions :

- Arrêt de toute nouvelle commande de Vins/Mousseux/Champagne/Blanquette jusqu'à épuisement des stocks. Une nouvelle réunion du groupe produit décidera quelles références garder selon les ventes et le retour des adhérents. Le nombre de référence en rayon sera limité.
 - Seuls les vins du Terroirs du Plantaurel qui ont un bon roulement peuvent continuer à être commandés.
- Il est vivement recommandé aux référents (pas que du Vin) d'ajouter un descriptif sur les produits pour aider les personnes utilisant le site de faire leur choix.
- Aider à l'écoulement du stock de vin actuel par deux opérations :
 - Faire des mises en avant, tête de gondole. *Par exemple, mettre en avant les Mousseux/Champagne/Blanquette pour la chandeleur.*
 - Diminuer le « rayonnage » en ne laissant que peu de référence que nous ferons tourner, pour faciliter le choix des adhérents.

Nouveaux producteurs

Kristine Rouillon :

- Référente : Marie
- En rayon : 3 plats cuisinés et 3-4 terrines (faire la commande)
- Produits frais livrés jeudi après-midi ou vendredi tous les 15j
- Propose un prêt de frigo (~80 de haut) -> utile pour séparer viande et produits laitiers

Vanille, poivre, baies roses (un unique intermédiaire) :

- Précommande : en guise de sondage, préciser 150€ minimum pour que ça parte
- Référent : Yannick

Ail noir :

- Précommande
- Référent : Renaud (Véro)

Producteur lentille :

- Refus : prendre un produit grossiste en attendant les lentilles d'Yvon Grégoire (pas de production en 2023)

BioEspuna (à Escalquens) :

- Coopérative de producteurs bio qui importe des produits espagnols
- Sur précommande, avec des volumes plus faibles que La Belle Orange
- Livraison au Vernou, avec des adhérents qui y vont
- Référent : Yannick
- Première livraison test : « au cul du camion de la camionnette » de Yannick le vendredi et le samedi pour ceux qui ne peuvent vraiment pas

Katerine de Ridder :

- Discuter avec elle pour ce qui est faisable : livraison, volume, ...
- Référente (produits laitiers) : Manon

Viande d'Olivier :

- Sur précommande
- Référent : Manon + Jef + Marie (en soutien logistique)

Décision : A l'image de la décision au chapitre « Gestion du vin, crémant et blanquette », tous les produits haut de gamme, événementiels, ou qui viennent de loin seront uniquement vendus en précommande.

Nouveaux produits

Cornichons :

- Au vinaigre : déjà ajouté à la commande grossiste
- Aigre-doux : remplacer ceux qui viennent d'Australie, une fois le stock épuisé

Fruits secs :

- Noix déjà recommandé 😊
- Noisette :
 - o Existe à Montaut ou Mazères, mais en produits transformés
 - o Mickaël a tout de même posé la question de l'achat direct : pas de réponse à ce jour
 - o Téléphoner peut-être ?

Kiwi :

- Marina a pris contact avec le producteur de Saverdun
- Référente : Marina
- **Décision :**
 - o Faire un premier essai avec 10kg
 - o Mettre en action du planning de le récupérer à Saverdun (si le produit fonctionne)

Produit réclamé par les adhérents :

- Farine de petit épeautre : OK, celle du grossiste est ajoutée
- Purée de noix de Cajou : OK, celle du grossiste est ajoutée

- Autres biscuits grossiste : Marie regarde ce qu'il existe et proposera une sélection

Livraison Co-hop

Les livraisons au restaurant du Carla-Bayle doivent devenir en dépannage et plus systématique.

Décision :

- Mickaël se renseigne sur les horaires d'ouvertures
- Le référent ajoute au planning, au moment de la commande, le fait d'aller le chercher

Communication

Quand, comment et pourquoi communiquer par email ?

Plusieurs personnes se sont plaintes de recevoir trop d'emails. Le mail n'est clairement pas un outil de communication idéal et parfait, mais nous n'en avons rien de mieux à ce jour. De plus, toutes les personnes n'ont pas le même « ressenti/fonctionnement » face à l'email (même au sein des présents à cette réunion).

Il existe plusieurs types d'emails :

- Les emails automatiques de précommandes, inscription au planning, ...
 - o Ce type d'email est inhérent au fonctionnement du site monepi.fr
- Les emails occasionnels de « dépannage » : besoin d'adhérents pour récupérer/réceptionner une commande, pour une tâche spécifique, ...
 - o Ces emails sont peu courants et nécessaires
- Les emails « produits », « rappel précommandes » et autres sujets hebdomadaires

Décisions (pour le dernier type d'email) :

- Faire un **UNIQUE** mail hebdomadaire qui sera de type Newsletter (mais qui ne portera pas forcément ce nom).
- Les référents doivent **ABSOLUMENT** prévenir le plus tôt possible pour les précommandes ou les nouveaux produits sur un canal de discussion Framateam dédié à cette Newsletter (déjà créé).
- Le format habituel des Newsletter va être essayé avec des sections différentes et le contenu va être étoffé pour y intégrer des nouveautés hebdomadaires et de « l'animation ». On pourra, à titre d'exemple, évoquer : les nouveaux produits en rayon, les tâches réalisées par les bénévoles, faire un appel à bénévole, mettre en avant un produit qu'il faut écouler, présenter une recette d'un adhérent, ...
- Yannick va aider à faire un modèle, cadrer le contenu et faire les premiers tests. Cela permettra de trouver un format qui marche pour que Véro (ou quelqu'un d'autre du Group Communication) puisse reprendre la suite sereinement.

Régularité des réunions

Cette réunion était particulièrement longue est chargée de par l'absence de réunion groupe Produit sur de long mois.

Décision : Faire des réunions plus régulières et plus courtes. Pas de régularité n'a encore été fixée.