

1ER JUILLET 2019 / 30 JUIN 2020

RAPPORT DE GESTION



La Cagette de Montpellier / SAS coopérative
SIRET 82995184700013
19 av Georges Clémenceau - 34000 Montpellier



SOMMAIRE

PRÉSIDENCE

P 1 / 3

Rapport moral

PÔLE MEMBRE

P 4 / 5

Le sociétariat
La vie des comités

PÔLE ADMINISTRATION

P 6 / 7

Une gestion ouverte
L'équipe salariée

PÔLE ANIMATION

P 8 / 10

Les temps collectifs
Résultats de l'enquête de satisfaction

PÔLE APPROVISIONNEMENT

P 11 / 13

Achats
Ventes

PÔLE TECHNIQUE

P 14 / 15

Informatique et logistique
Aménagements et maintenance

PÔLE MODÈLE ÉCONOMIQUE

P 16 / 19

Le rôle du pôle
Analyse des indicateurs
Valeur de la part sociale



RAPPORT MORAL

Que dire sur cette année qui vient de s'écouler sinon qu'elle est exceptionnelle ? Que nous avons dû affronter une crise sanitaire sans précédents et que La Cagette a survécu ? Qu'elle a survécu grâce à la solidarité de notre communauté, grâce à l'engagement d'un grand nombre, que ce soit les salarié-e-s, les bénévoles (dans le magasin et à distance) ou les coops venu-e-s faire leurs courses et acceptant les règles strictes du drive ?

Je pense que nous pouvons être fier-e-s et humbles. Fièr-e-s car nous avons adapté en un temps record le magasin pour protéger le plus grand nombre et que nous avons réussi à surmonter la crise sanitaire sans avoir à fermer le magasin. Humbles, car même si l'enquête de satisfaction sur la gestion de la crise est très positive, nous pouvons toujours faire mieux, toujours mieux intégrer l'ensemble des coops ayant envie de faire vivre le projet et toujours améliorer le vivre ensemble au sein de La Cagette.

En grande optimiste de nature, je crois sincèrement que le plus dur est derrière nous et que nous avons de beaux projets à mener ensemble. Et c'est ce que j'espère pour l'année qui arrive : retrouver un semblant de normalité au milieu des contraintes sanitaires pour continuer à faire progresser notre belle Cagette.



D'octobre à mars : lancement des projets

A l'issue des journées d'été de l'année dernière, 4 projets avaient émergé :

- Les créneaux font le plein, qui vise à améliorer la participation aux créneaux.
- Le comité essaimage, afin de mieux répondre à toutes les demandes des autres projets de supermarché coopératif sur comment nous fonctionnons.
- Le festival-anniversaire, dont l'objectif est de créer un festival permettant des temps festifs, culturels mais également un renforcement de la cohésion autour du projet.
- L'analyse des flux magasin, pour mieux maîtriser la circulation des personnes et des marchandises et permettre de dessiner un magasin futur.

Ces projets ont avancé avec plus ou moins de succès. Ainsi, on compte à leur actif les choses suivantes :

- Modification de la règle des binômes et affichage magasin pour mettre l'accent sur les créneaux vides pour les créneaux font le plein.
- Récupération des identifiants de connexion pour animer le forum intercoop et réponse systématique à toutes les personnes sollicitant la coopérative pour le comité essaimage.
- Organisation d'un anniversaire XL débouchant sur un festival à partir de 2021 pour le festival-anniversaire (malheureusement repoussé en raison de la crise sanitaire).

Par ailleurs, pour améliorer les conditions salariales et rendre plus confortables les réunions de comités, nous avons pris la décision de louer un nouveau local, rue Castilhon, que nous avons nommé... Castilhon. Il permettra aux salarié-e-s de travailler dans des conditions de travail correctes et aux comités de se réunir. Nous espérons avoir fini les travaux courant octobre 2020.

Enfin, la Table Ronde (instance qui pilote la vie quotidienne de la coopérative) a connu de nombreux mouvements : entre le changement de présidence et les modifications dans l'équipe salariée, sa constitution a beaucoup bougé. Tout n'a pas été facile, et je crois que ces départs/arrivées étaient un vrai test pour notre gouvernance. Il me semble que la gestion de la crise sanitaire nous a permis de tester notre fonctionnement et d'éprouver (encore une fois !) la résilience de notre modèle.

RAPPORT MORAL

La gestion au temps du COVID-19



Résumer la période confinement/déconfinement n'est pas chose évidente devant la multitude des choses que nous avons réalisées. Cette période commence le jeudi 12 mars quand Elie nous annonce qu'une épidémie monstrueuse arrive, que nous allons nous faire confiner et qu'il y aura peut-être 500 000 morts en France. C'est à ce moment-là que nous décidons d'annuler les créneaux, de limiter en âge les bénévoles, et de réduire les amplitudes horaires.

Et ce qui devait arriver, arrive, c'est-à-dire que les coops font beaucoup de courses et se préparent pour tenir un confinement. Devant cet afflux de personnes, nous comprenons vite qu'il faut prendre des mesures supplémentaires. Nous limitons drastiquement le nombre de personnes en magasin, instaurons un sens de circulation et commençons à prévoir un fonctionnement plus protecteur des coops venant faire leurs courses : le drive.



5 jours plus tard, nous avons un site web et un magasin réorganisé. Suite à notre appel à l'aide, de nombreuses-x coops se sont porté-es volontaires pour venir une semaine entière aider à faire tourner le magasin. Certain-es resteront jusqu'à 10 semaines au total. Le drive ouvre, c'est l'afflux, que dis-je le raz-de-marée. Nous prenons assez rapidement conscience des améliorations à apporter : définir le nombre de paniers préparés par demi-heure et améliorer la préparation des paniers (création de rayons, affectation des bénévoles à une zone en particulier, optimisation dans la réception des marchandises, limitation de la mise en rayon, réaménagement du magasin). En plus de ça, nous sommes conscient-es que le drive coupe certain-es coops du magasin : nous mettons en place une hotline d'aide téléphonique des coops pour gérer les commandes et l'aide aux courses pour récupérer la commande d'un-e autre membre.



Les jours passent et nous faisons connaissance avec toutes ces personnes qu'on ne connaissait pas avant : on s'aperçoit aussi au fur et à mesure que certain-es bénévoles sont vraiment juste au niveau financier et comptent en partie sur les invendus pour remplir leur frigo. Danielle (Cabaret) met alors en place une cagnotte pour financer la préparation de repas pour ces membres qui donnent beaucoup d'énergie à la coop. Une semaine après, nous avons récolté 7 500€ et l'Oranger, le café culturel à côté de La Cagette, accepte de nous prêter son local pour héberger les repas. C'est ainsi que de mi-avril à fin juin les bénévoles en service bénéficient gratuitement d'un repas le midi préparé avec amour par d'autres bénévoles. La magie se crée en partie grâce à ces repas, et l'esprit coopératif se développe, au milieu de la crise sanitaire.

Mi-mai, au moment du déconfinement, nous décidons d'assouplir les services car nous savons que les personnes vont être de moins en moins disponibles et qu'il est important d'intégrer le plus de coops possibles dans le fonctionnement du drive. C'est une période de grande incertitude car nous ne savons pas si un reconfinement aura lieu ou pas. Nous décidons de maintenir le magasin en drive car il nous paraît compliqué à ce moment-là de repasser en libre-service (cela prend environ 3 jours de remettre le magasin sur cette configuration-là). Par ailleurs, nous commençons à intégrer les nouveaux coops investi-es, les « drivers », dans la vie de la coop : on commence à parler du projet, du fonctionnement, à faire des rétrospectives. On se dit également qu'il serait important de faire un weekend débrief pour mieux les connaître, apprendre leur vécu de cette période et permettre à ceux qui le veulent d'intégrer durablement le projet.

RAPPORT MORAL

Mi-juin, après avoir mené la phase de recrutement, nous acceptons la réalité qui s'offre à nous : les membres ne veulent plus du drive et nous devons repasser en libre-service. Ne sachant pas exactement comment va évoluer la situation sanitaire et souhaitant faire un test, nous décidons de laisser les créneaux en facultatif et comptons sur la responsabilisation des membres pour venir faire vivre le magasin. Ce fonctionnement n'est pas une réussite, nous décidons alors de remettre les créneaux obligatoires à partir de début septembre.

Mon analyse sur l'ensemble de ces événements est que nous avons réussi à affronter et à surmonter cette crise. Je vois 2 raisons majeures. La première est bien sûr la solidarité qui règne au sein de La Cagette et qui fait que nous faisons front ensemble lorsqu'une crise se produit. La seconde est, je crois, notre mode de gouvernance horizontale. En tant que présidente, je considère que l'un de mes objectifs est de ne pas décider. Et plutôt que ce soit le collectif qui s'empare des décisions. Et je crois que c'est ce qui a fait que nous avons été réactif·ve·s. Je pense que nous avons pris des décisions équilibrées entre la protection des personnes (salarié·e·s, bénévoles, acheteur·euse·s), la santé économique, les risques juridiques, le soutien aux producteur·rice·s.

Et maintenant ? Faire ensemble malgré l'épidémie



Soyons honnête, l'année comptable qui débute ne commence pas très bien : nous sommes à environ -10% du chiffre d'affaires par rapport à 2019. Ceci signifie que nous aurons peut-être un résultat annuel négatif. Il est donc important que nous continuions tou·te·s à nous investir, à venir faire nos créneaux et à faire nos courses à La Cagette.

Cela étant posé, le modèle de La Cagette continue de faire ses preuves et nous nous inscrivons durablement dans le paysage coopératif montpelliérain, chapeau bas à nous-même !

L'enjeu de cette année réside donc dans le fait de continuer à faire ensemble, d'avancer, de mener des projets, d'avoir des échanges collectifs, malgré les contraintes sanitaires. Pour cela, les journées d'été qui viennent de s'écouler sont encore un beau moment de temps de collectif où des projets très enthousiasmants ont émergé (un document appelé « Programme » y est dédié).

Faire ensemble, cela passe bien sûr par améliorer le magasin, mais également par trouver des moyens de faire progresser l'intégration et l'inclusion des coops, par écouter les voix qu'on n'entend pas beaucoup faute de temps ou d'envie. Cela passe également par mieux valoriser les producteur·rice·s avec lesquels nous travaillons en direct et qui contribuent à un autre modèle alimentaire. Enfin, faire ensemble, c'est accepter qu'on commence à être un peu à l'étroit et que nous allons devoir réfléchir ensemble à ce que nous faisons dans les années qui arrivent.

Enfin, nous gagnons également en maturité pour structurer l'ensemble des activités de La Cagette : l'association est en train de prendre de l'ampleur et de se structurer, longue vie à elle !

Merci à tou·te·s pour votre participation, pour votre implication, pour votre lecture.



Delphine Esselin

Présidente

LE SOCIÉTARIAT



2885 membres



439 nouveaux membres



2113 acheteur-euse-s



523 binomes soit 1046 personnes



88 membres qui ont quitté la coopérative

La Participation



2027 statut "A jour"



826 statut "Désinscrit" (comprend les personnes qui ont demandé le remboursement cette année)



59 statut "Exempté"



Quelques données sociologiques

Les données ci-dessous sont extraites du mémoire de fin de Master 2 d'Alicia Hardy qui traite plus de 700 réponses au questionnaire envoyé aux coopérateur-ices en 2019.

Age

Une sur-représentation des 26-35 ans (35%) et 56-65 ans (19%)



Le salaire médian des membres de La Cagette (1800€) est comparable à celui des Français (1789€)

Sexe

66% de femmes



75% des coops habitent dans un rayon de 2,5km autour de La Cagette

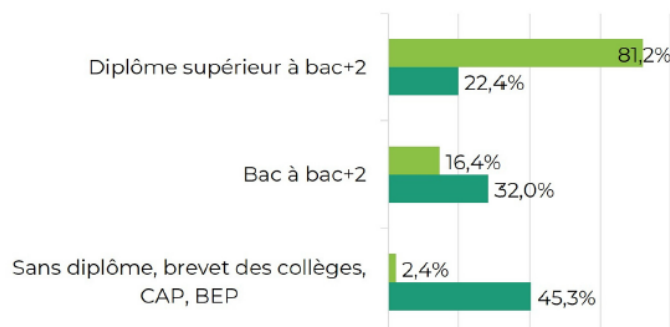
91% viennent à la Cagette en transports doux

(40% en vélo, 35% à pied, 16% en transports en commun)



Le niveau de diplôme des sociétaires est très élevé : 80% ont un niveau de diplôme égal ou supérieur à bac +3

■ La cagette 2019
■ Niveau de diplôme des français âgés de 25 à 64 ans (INSEE 2018)



EVOLUTIONS DU POLE

Création du comité Bureau des Membres

Depuis janvier 2020 toutes les demandes liées au statut de coopérateur-riche ne passent plus par l'accueil du magasin mais par les formulaires sur le site internet. Il est toujours possible de venir à l'accueil du magasin se faire aider pour remplir les formulaires.

Une équipe BDM est chargée de traiter les demandes à distance. Ce comité est rattaché au pôle membre.

Je rencontre un problème
avec mon service, mon binôme, mon statut, etc.

- Je remplis le formulaire qui correspond à mon problème dans la liste ci-dessous.
- Une coopérateur.riche du Bureau Des Membres répondra à ma demande dès que possible.

Rechercher

Il y a 12 fiches.

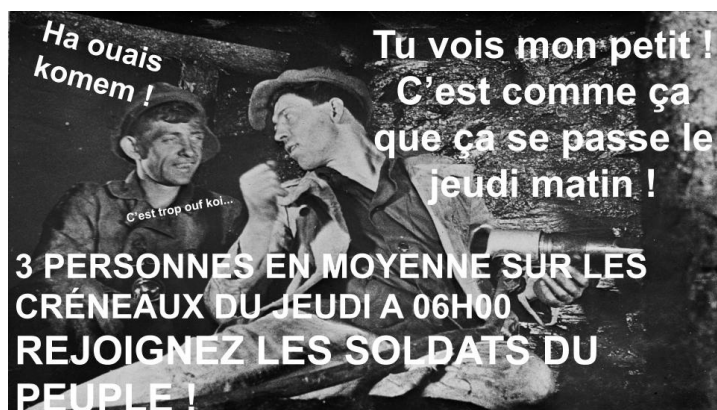
0) Je suis suspendue ou désinscrite et je ne peux pas faire mes courses	▼
1) Je veux déplacer mon service	▼
2) Je veux me réinscrire sur un créneau ou changer de créneau	▼
3) Je veux me désinscrire de mon créneau	▼

Création du comité Les créneaux font le plein

Lors des journées d'été 2019 il a été abordé le problème des créneaux vides et les difficultés que cela entraîne. Le comité a donc été créé dans le but d'étudier les raisons pour lesquelles les créneaux ne sont pas remplis et de faire des propositions pour améliorer cela.

De ce travail sont nées plusieurs propositions qui ont été validées en Table Ronde :

- Une campagne d'affichage pour informer les créneaux sous tension
- Une évolution du manuel des membres concernant les binômes : pour devenir binôme il faut avoir fait au préalable 4 services (cela permet notamment de se rendre compte de si c'est possible ou non de consacrer 3h par mois à La Cagette). Il faut se rappeler que ce statut doit rester exceptionnel, et qu'il est réservé aux membres qui rencontrent de grandes difficultés organisationnelles dans leur quotidien.



Réorganisation du pôle membre

Pour différentes raisons les comités Vie Coopérative, Randonnée, Festival-Anniversaire, Solidarité, Potager et Moltänque seront désormais portés par l'association "Les Ami-es de La Cagette". Cela leur permet d'être plus autonomes et de pouvoir s'organiser plus facilement sans faire appel aux ressources de la coopérative (Salarié.es, finances). En effet, la coopérative a désormais pour vocation de se concentrer sur les activités commerciales du magasin. Cela permet également que la responsabilité légale de l'association soit engagée plutôt que celle de la coopérative pour des activités qui pourraient à l'avenir accueillir des personnes non coopératrices.

UNE GESTION OUVERTE

Pour rappel, Les règles de fonctionnements de la Cagette sont expliquées dans deux documents essentiels : les statuts et le règlement intérieur (le « Manuel des Membres »), téléchargeables sur le site web de la Cagette. Au cours de l'année écoulée, plusieurs modifications ont été proposées et approuvées par les coops.

Démocratie participative

Le but principal de notre mode de fonctionnement est d'inciter les membres à prendre des missions dans la gestion de la coopérative, avec comme moteur l'essor d'une démocratie plus participative et moins représentative. Bien sûr nous avons besoin d'élire en assemblée générale une présidence pour des raisons légales de responsabilité vis-à-vis des tiers, et voter des orientations pour connaître le chemin collectif que nous souhaitons prendre.

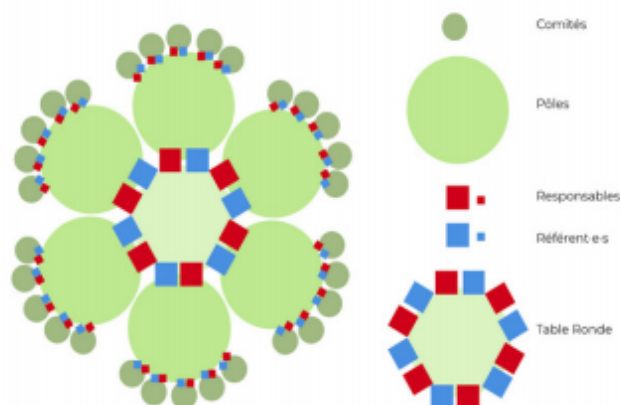
Néanmoins, plus nous serons nombreuses·x à partager ces missions et à nous investir dans les comités, moins le pouvoir sera centralisé et plus la coopérative ressemblera à ses membres. Il ne s'agit pas de créer une assemblée générale permanente mais de découper le projet en autant de petites portions qu'il y a de volontaires afin d'être à la fois efficaces et démocratiques. Alors rejoignez-nous dans les comités, prenez part à la construction du projet et retrouvez le contact des responsables ou référent·e·s des comités qui vous intéressent sur le site web de La Cagette ! Voici comment cela fonctionne :

La présidence, élue en assemblée générale, délègue des missions à des membres qui délèguent à leur tour à d'autres membres et ainsi de suite, autant de fois qu'il y a de volontaires pour assumer une tâche.

Les membres concerné·e·s ont nécessairement besoin de se réunir pour assurer leurs responsabilités. Elles et ils créent alors des "comités" (ex : communication, comptabilité, randonnée...) et se réunissent quand elles et ils en ont besoin. Les comités se réunissent à leur tour dans des réunions de pôles pour se coordonner entre eux.

Enfin, les pôles se réunissent toutes les semaines lors d'une réunion de coordination générale du projet que nous appelons "la Table Ronde" ! Toutes ces réunions sont ouvertes à tou·te·s (en tant qu'observateur·rice·s), afin de découvrir l'envers du décor et de vous donner envie de participer vous aussi à la construction quotidienne de La Cagette.

Organigramme synthétique de l'organisation de La Cagette



Des règles évolutives

Nous sommes au début de l'expérimentation. Celle-ci est à la fois riche en enseignements mais elle doit évoluer au fil de notre usage et prendre le temps de s'ancrer afin de créer une culture d'entreprise commune. Notre fonctionnement n'est pas « mainstream », il est issu d'une volonté d'organisation horizontale (on peut citer parmi nos inspirations l'université du Nous, l'holocratie et la sociocratie), il n'est pas parfait et ne cherche pas à le devenir, mais surtout il est encore méconnu de la plupart des membres. Lisons donc tou·te·s nos statuts et notre manuel des membres pour devenir son porte-parole ou participer à son évolution.

L'EQUIPE SALARIEE

Conditions salariales



35h/semaine



1 jour de récup par mois (pour compenser les heures supplémentaires)



Rémunération
1721€ brut/mois
1340 € net/mois
(200€ de plus que SMIC)



Mutuelle et prévoyance payées à 100% par La Cagette.



Des "repas salarié-e-s" payés pour moitié par la coop et pour moitié déduits des salaires.



Une prime de 1000€ exonérée de cotisation pour les 6 salarié-e-s présent-e-s pendant le confinement.



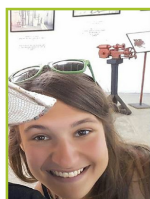
Julien Guillaume



Antonin Molino



Maxime Thoueille



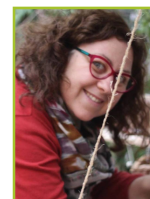
Marine Aboutaieb



Thibaud Gravez



Louise Loubière



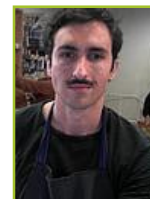
Julie Rodriguez



Elie Daviron



Faustine Auzanneau



Hadrien Borie

Quelles sont leurs missions ?

Ielles ont une fiche de poste unique d'animateur-riche de réseau et chacun-e a des responsabilités légales déléguées par la présidence ainsi que des responsabilités dans des pôles et comités telles que définies dans le manuel des membres (approvisionnement, administration, modèle économique, gestion des membres, informatique, travaux et maintenance des équipements).

L'équipe salariée encadre les créneaux de participation et anime la vie de certains comités. Ielles assurent également les tâches de suivi quotidien liées aux commandes, à la réception de marchandises et à la gestion des stocks et rayons.

Le comité suivi salarié-e-s

Au sein du pôle administration, les salarié-e-s sont accompagné-e-s par le comité de suivi des salarié-e-s, composé de membres qui assistent la présidence dans sa fonction d'employeur.

Leurs chantiers principaux, cette année, ont été d'améliorer les conditions de travail de nos 7 salarié-e-s, d'aider aux démarches administratives concernant le congé paternité et les différents congés sans solde.

Chronologie des décisions prises par le comité

Juillet : Embauche de Marine, 7ème salariée.

Septembre : Embauche en stage d'Alicia Hardy, en master Economie Sociale et Solidaire Actions Publique à l'université Paul Valéry, afin qu'elle traite les résultats de l'enquête sociologique menée l'année précédente.

Novembre : Départ en congé paternité puis en congé sans solde jusqu'en mars de Maxime. Félicitations à lui !
Embauche de Julie Rodriguez pour un CDD de 4 mois pour couvrir le départ de Maxime.

Janvier : Départ en congé sans solde d'Antonin pour 6 mois. Augmentation de 100€ brut des salarié-e-s.

Février : Signature du CDI à temps complet de Julie pour remplacer Julien et couvrir le départ d'Antonin.

Mars : Départ de Julien, cofondateur du projet, par rupture conventionnelle. Merci et plein de bonnes choses !

Mai : Décision de verser la "prime CoVid" de 1000€ pour chaque salarié-e présent-e lors du confinement.

Juin : Embauche de Louise et Hadrien en CDD de 3 mois, 24h par semaine du mercredi au samedi pour que les salarié-e-s "permanent-e-s" puissent écouler leurs congés. Départ en congé sans solde de 3 mois d'Elie.

TEMPS COLLECTIFS

Les défis du pôle Animation

Comme l'an dernier et peut-être même plus en 2020 avec tout ce que nous avons vécu et réussi à La Cagette, le Pôle Animation a encore beaucoup de travail pour l'année à venir. En effet, les 2 chantiers principaux étaient orientés vers 2 objectifs primordiaux :

- Informer et faire remonter l'expression des membres de la coopérative. Les mesures sanitaires nous ont obligé-e-s à nous réinventer afin de continuer à proposer des moments collectifs où la plus grande partie des membres pouvaient se retrouver.
- Favoriser l'expression de chacun-e afin de faire remonter les besoins et les interrogations des coops.



Les agoras

Les Agoras sont des points informatifs mensuels de 1h suivis d'un apéro. L'ensemble des coops y sont invité-e-s. Au cours de la réunion, les membres de comités présentent leur travail ou appellent à l'aide. Une fois sur trois, le point informatif se transforme en "Forum ouvert". Les membres présent-e-s sont alors sollicité-e-s pour réfléchir collectivement à un sujet.

Cette année nous avons organisé des agoras pendant 4 mois (novembre, décembre et février) ainsi qu'un forum ouvert en janvier sur l'élection municipale en lien avec le comité "revendications politiques".



Création du programme et désignation d'un-e candidat-e à la présidence

A l'été dernier, nous avons créé un format "journées d'été". Ce format permet de construire le programme de l'année à venir et de le présenter à l'AG. Les responsables et référent-e-s des comités, les coops très investi-e-s et les salarié-e-s participent à ces journées d'été.

Le programme qui en découle est le programme de la Table Ronde. La Table Ronde désigne un-e candidat-e à la présidence qui porte ce programme.



Le week-end de débriefing de la période "Drive"

Pendant le confinement, une équipe d'environ 50 membres dévoué-e-s a réalisé les heures de bénévolat nécessaires au fonctionnement du magasin. Ielles ont traversé des moments de plaisir mais aussi de difficulté et il était nécessaire de prendre un moment pour faire le point. Beaucoup de "nouvelles têtes" ont émergé durant cette période et il était également intéressant de les intégrer dans les comités de La Cagette.

ENQUETE DE SATISFACTION

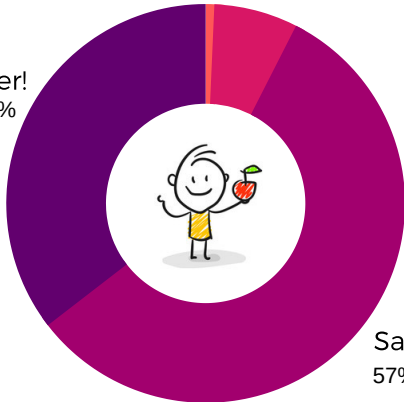


Enquête réalisée auprès des membres, réponses de 499 personnes.

Que penses-tu de la qualité des produits vendus à 'La Cagette' ?

Insatisfaisant 0.7% Neutre 6.8%

C'est super!
35.5%



Satisfaisant
57%

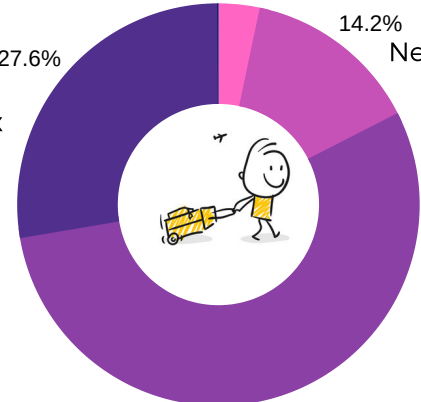
A noter: Les satisfait-e-s à très satisfait-e-s représentent 92%

Personne n'a voté le N°1 "Beurk"

Que penses-tu de la gamme de produits vendus à 'La Cagette' ?

Plutôt insatisfait 3.3%

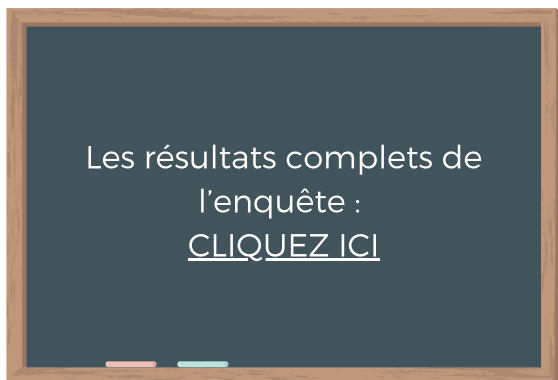
Je trouve tout ce que je veux
27.6%



Plutôt satisfaisant
54.8%

A noter : les satisfait-e-s à très satisfait-e-s représentent 82.5%

Personne n'a voté pour le N°1- "Il manque trop de choses"

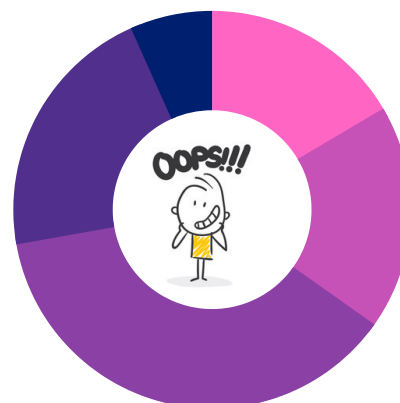


Selon toi, les ruptures de produits...

5. Sont un problème très gênant.
6.7%

1. Ne sont pas un problème
16.5%

4. Sont parfois gênante
21.1%



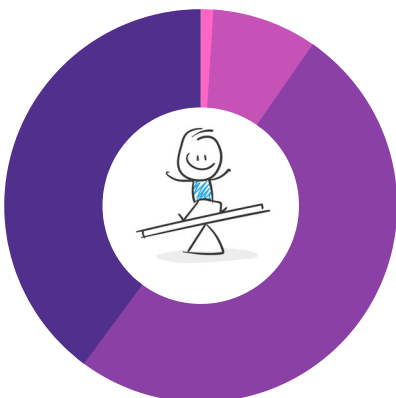
2. Ne sont pas gênante.
18.3%

3. Pas d'avis sur la question
37.4%

Que penses-tu du rapport qualité prix des produits ?

Neutre
8.6%

5. Excellent!
39.9%

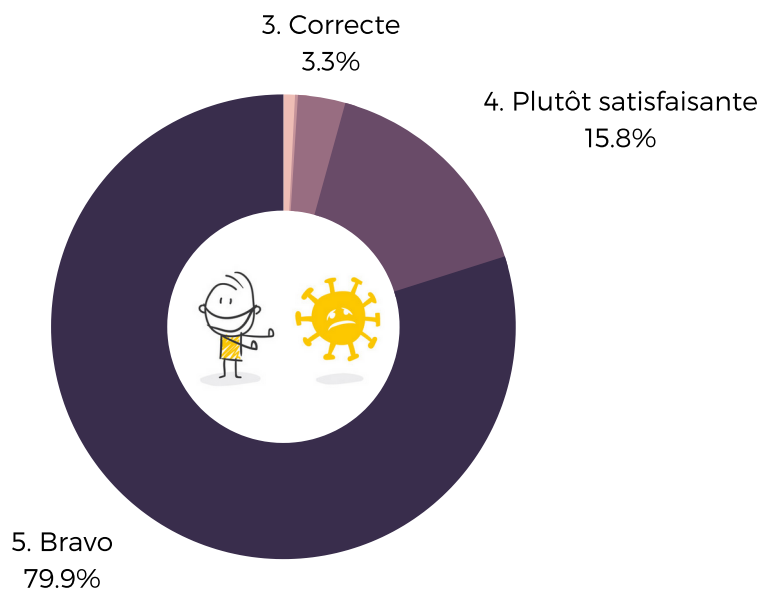


4. Plutôt satisfait
50.5%

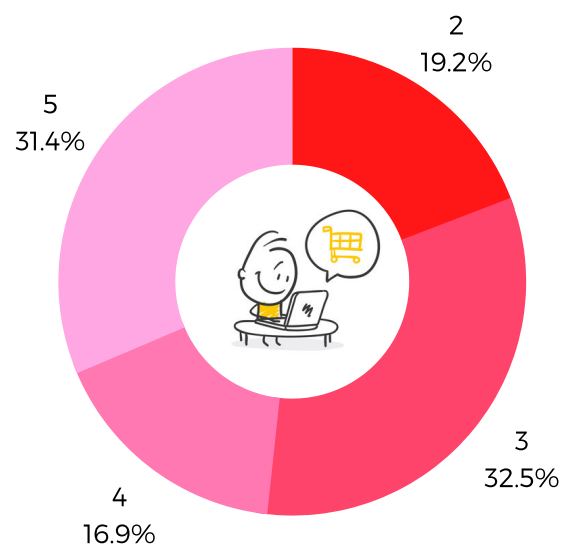
A noter : avec seulement 27.8 % de coopérateurs satisfait-e-s, la rupture de produits représente un des problèmes les plus sensibles.

ENQUETE DE SATISFACTION

Quel est ton sentiment global sur la gestion de la crise du COVID-19 ?



En cas de reconfinement, souhaites-tu que nous repassions en mode "drive" ?



- 1- Non pas du tout
- 2- Non, mais je comprendrais
- 3- Indifférent.e, faites ce qui vous paraît le mieux
- 4- Oui pourquoi pas
- à 5- Oui cela me paraît indispensable

Si nous repassons en drive, que souhaitez-tu que l'on améliore ?

à noter : 70,6 % de membres pensent que tout le monde a fait au mieux, encore bravo !

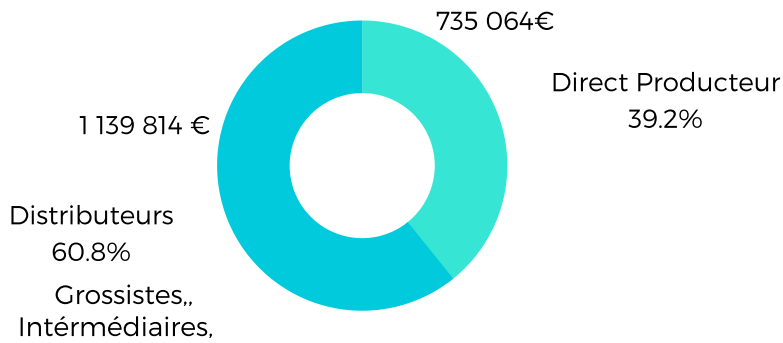


LES ACHATS



Au cours de l'année écoulée, La Cagette a acheté pour **1 874 878 €** de marchandises auprès de 130 fournisseurs.

Achats par type de fournisseur

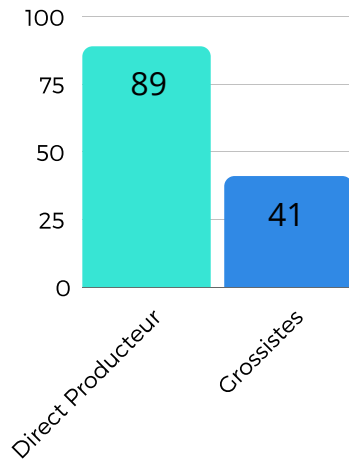


735 064€ de marchandises en direct auprès de 89 producteur-ric-e-s dont 648 000€ en local (-150km).

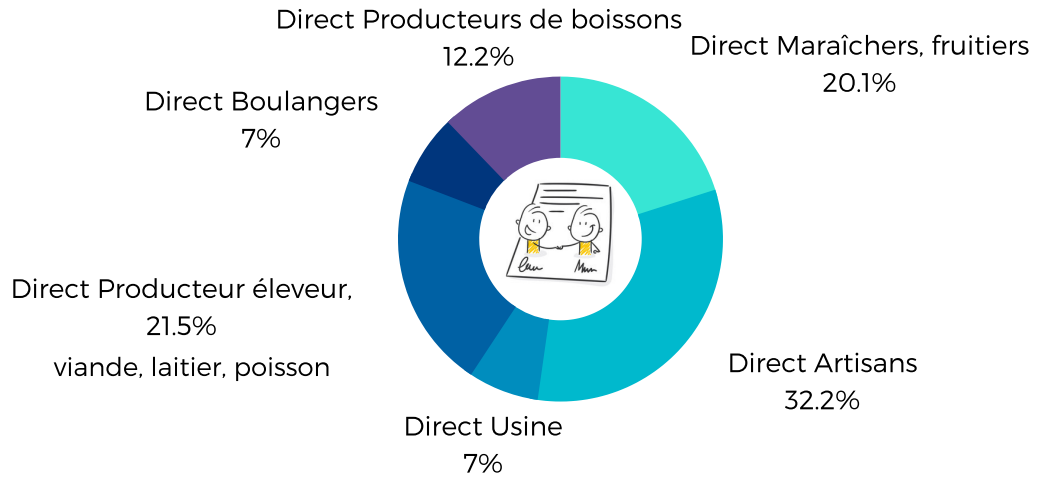
C'est l'une des plus belles réussites de notre projet puisque cet argent sert à développer directement notre territoire, nos agriculteur-ric-es, nos artisans.

57.2% d'achats en direct, c'est énorme. Nous ne pouvons pas faire de comparaison avec les chiffres de la grande distribution mais c'est bien dommage car la comparaison serait sans aucun doute flatteuse.

Nombre de fournisseurs



Répartition des achats en direct



Notre politique d'approvisionnement

Contrairement à ce qui se fait habituellement dans le secteur de la Distribution, lorsque nous faisons rentrer une producteur-ric-e "en direct" dans notre gamme, nous ne négocions pas les prix à la baisse. Nous tâchons plutôt de la ou le responsabiliser sur la fixation de son prix en lui expliquant les conditions dans lesquelles elle ou il valorisera au mieux sa production.

- Comme nous appliquons la même marge à tous les produits, chaque producteur-ric-e peut ajuster son prix de manière transparente.
- Si un produit est trop cher, il ne se vendra pas car nos membres **achèterons** autre chose ou ailleurs.
- En baissant le prix d'un produit, on augmente mécaniquement ses volumes de vente.
- Si un produit ne se vend pas, nous devons le retirer de la gamme, car La Cagette ne peut pas assumer de la perte pour un produit qui n'a pas de "public". La place en magasin est également un problème et nous devons la réserver à des produits qui se vendent.
- La Cagette s'occupe de la commercialisation. Ce travail prend du temps et a un coût qu'elles et ils "gagnent" en écoulant leurs produits chez nous.
- Les membres de la Cagette font ce travail de commercialisation bénévolement en participant chacun-e 3h toutes les 4 semaines.

Les producteur-ric-es ajustent donc leurs prix sur le temps long en fonction de leurs coûts de production et des volumes qu'elles et ils veulent écouler.

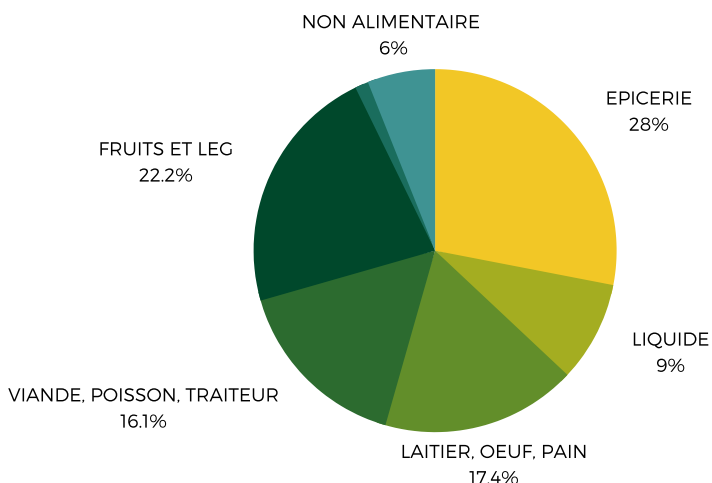
VENTES ET FOURNISSEURS



Chiffre d'affaires : **2,24 Millions** d'euros de marchandises

Depuis sa création en 2017, la Cagette a déjà cumulé plus de 5 Millions d'€ de ventes. Une somme d'argent qui a échappé aux dividendes de la grande distribution et que nous avons décidé collectivement de rediriger autant que possible vers des filières de productions respectueuses de l'environnement et du travail des producteur-rices.

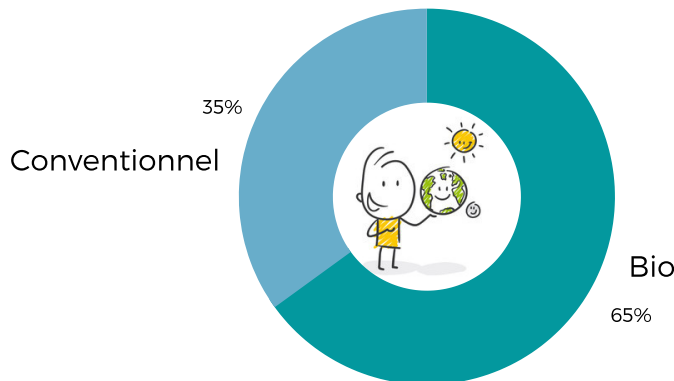
Répartition des ventes par rayon



Les Meilleures Ventes

1. **13721** Boites 6 Oeufs Plein Air Pic Saint Lou
2. **12,225 Tonnes** de Bananes Bio Equitable
3. **11,134 Tonnes** de Pommes Bio
4. **10296** Baguettes de Pain la Locale 270g
5. **9444** Salades Bio
6. **8,783** Tonnes de Pommes de Terre Bio
7. **8,408** Tonnes de Carottes Bio
8. **7285** Fromage Râpé Emmental CDF 200g
9. **7,185** Tonnes d'Orange Bio
10. **6953** Yaourt NATURE Brebis Biodyn. 85g

Répartition des ventes



Petit point info sur le label Bio

Le Label bio est parfois critiqué à cause de certaines "fraudes" ou du fait que le Bio ne garantit pas des conditions de travail dignes aux employé-e-s du secteur (voir l'exemple du désert de plastique à Alméria).

Cela étant dit, le Bio est la seule démarche, contrôlée et régulée par l'état qui assure :

- aucune utilisation de produits chimiques de synthèse (pesticides, engrais, désherbants...)
- aucune utilisation d'OGM
- pour les produits transformés, une quantité de 95 % au moins des ingrédients issus de l'agriculture biologique.
- en terme de bien-être animal (transport, conditions d'élevage, abattage...), c'est le label le plus exigeant.

Il est clair que le système Bio est sujet à des dérives, notamment de la part du secteur agro-industriel, mais nous ne pouvons pas jeter le bébé avec l'eau du bain. Dans l'immense majorité des cas, le label bio est une démarche très contraignante pour les producteur-rices et nous devons la soutenir !

Ne pas acheter de Bio sous prétexte qu'il y a des dérives de l'Agro-industrie cela revient à favoriser l'utilisation de pesticides, d'intrants chimiques de synthèse et d'OGM.

Notre conseil est donc de favoriser le Bio issu d'exploitations locales à taille humaine et lorsque c'est inaccessible pour vous de favoriser les produits issus de l'industrie Bio plutôt que ceux de l'industrie conventionnelle.

VENTES ET FOURNISSEURS

La filière agricole locale

De nombreuses filières agricoles sont sinistrées. En 2017, selon l'INSEE, un quart des Exploitant-e-s agricoles (Non salarié-e-s) disposaient d'un revenu courant avant impôts (RCAI) de 642€ brut mensuel. Une situation qui touche particulièrement les petites exploitations, et particulièrement celles qui s'astreignent à des contraintes de production respectueuses de l'environnement.

Pour nourrir les habitant-e-s de l'Hérault avec la production du département, il faudrait multiplier par 2,6 les surfaces cultivables utiles et diversifier énormément la production*. En effet, nous produisons actuellement beaucoup trop de raisins, trop peu d'autres fruits, légumes, légumineuses, blé... L'Hérault est donc extrêmement dépendant de filières de production extérieures ce qui est très préoccupant à la vue de l'accélération des crises sociales et climatiques.

La Cagette est particulièrement soucieuse de soutenir ces exploitant-e-s et de participer au développement d'une agriculture diversifiée, qualitative, au plus près de Montpellier.

Pour y arriver, nous disposons d'un levier principal : trouver des producteur-ric-e-s de qualité et leur acheter à un bon prix, un prix qui leur permette de vivre correctement de leur travail !

*Source, rapport "Une autonomie alimentaire de l'Hérault ?" Bricas & Bollon, Cirad.

Que pensent les producteur-ric-e-s de La Cagette ?

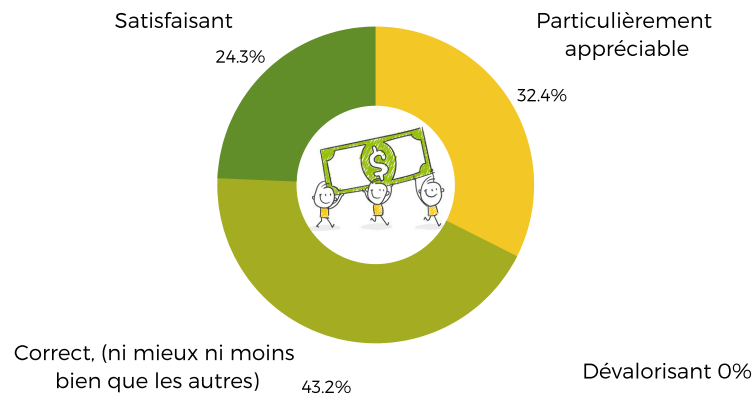
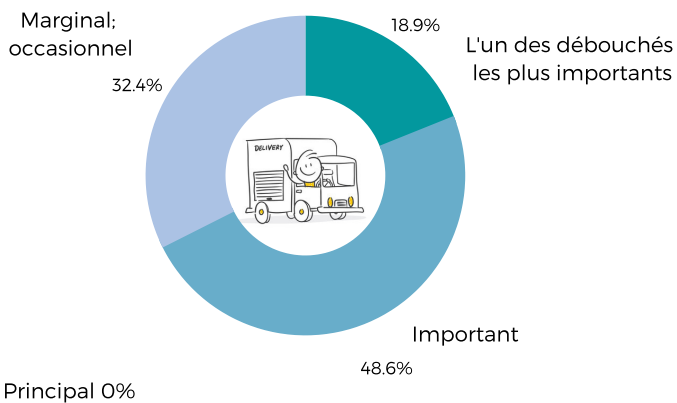


Ont reçu et répondu au questionnaire les producteur-ric-e-s qui nous vendent en direct.

(Maraîcher-ère-s, Basseur-euse-s, Boulanger-ère-s, Eleveur-euse-s, Fromager-ère-s, Apiculteurs, Chocolatière...)

En terme de volume, la Cagette est pour vous un débouché commercial (37 réponses)

En terme de prix d'achat, la Cagette est pour vous un débouché commercial (37 réponses)



Le Mot de Raphael Rodriguez, maraîcher à Teyran dont nous achetons 25% de la production.

" J'ai eu la chance d'intégrer La Cagette au lancement de mon activité de maraîcher bio il y a maintenant 3 ans, depuis le début je suis soutenu par elle : merci beaucoup vous êtes super ! " Raphaël

INFORMATIQUE ET LOGISTIQUE



L'informatique


La Cagette est extrêmement tributaire des outils informatiques. Ces outils sont essentiels pour gérer une activité qui se complexifie en même temps qu'elle grandit. Ils nous permettent aujourd'hui de réaliser un chiffre d'affaires de 2,24 M€ (caisse, gestion de stocks, réception) mais aussi de faire participer de manière fluide plus de 2800 membres (souscription, échanges de services, espace membre). C'est donc un point névralgique pour le développement de La Cagette et c'est pourquoi nous y consacrons - depuis la création - une part significative de nos charges de fonctionnement et de nos investissements.

Budget de maintenance informatique : 8175 €

(Comprend l'installation et l'entretien du matériel et du réseau informatique)

Budget de développement logiciel : 33 546 €

Cette année, ce budget nous a permis de développer les fonctionnalités suivantes :

- Choix des services directement sur l'espace membre
- Amélioration du module de souscription
- Automatisation de la mise à jour des prix sur les balances
- Amélioration du logiciel de Balances (Merci Michel )
- Développement du module d'inventaires
- Création d'une nomenclature virtuelle de rayons
- Fin du développement sur le module de déstockage (saisie des pertes, des repas salarié-e-s, du déstockage de produits pour les événements internes)
- Développement du module "drive" pour pouvoir commander des paniers "en ligne".



Des développements "open source"

Un élément extrêmement important de notre travail de développement informatique est que nous ne produisons que du code open source et le mettons à disposition du réseau des supermarchés coopératifs (plus de 80 projets à ce jour). Nous participons donc au développement du réseau des supermarchés coopératifs et par conséquent au développement des filières de production locale dans plusieurs villes.

Notre prestataire : Coopératic

Coopératic est une association (à but non-lucratif) qui propose de la maintenance et du développement de solutions informatiques pour les structures de l'économie sociale. François et JérémY - ses deux fondateurs - sont à La Cagette depuis l'origine et ils ont mis en place la quasi-totalité des outils informatiques de La Cagette depuis la naissance du projet (2015). Pendant plus de deux ans ils ont assuré ce travail "bénévolement" puis, quand La Cagette a eu les moyens, ils ont créé Coopératic afin de rémunérer leur travail.

Ils ont des compétences rares (développement Odoo) et ont fait de La Cagette l'un des projets à la pointe du réseau des supermarchés coopératifs en matière d'informatique. Ils sont aujourd'hui le prestataire attitré de plusieurs autres supermarchés coopératifs en France et travaillent également pour d'autres structures (Super Cafoutch, Les Grains de Sel, la Graine, La Cavale...)

Nous sommes extrêmement fier-ère-s de cette collaboration et nous les remercions !





AMENAGEMENT ET MAINTENANCE



Les chantiers de l'année

Le bien nommé "GRAL" (GRoupe Aménagement du Local) est constitué d'une dizaine de bricoleur-se-s qui assurent les tâches ingrates d'entretien du magasin tout au long de l'année mais aussi et surtout, qui réalisent des grands et beaux chantiers d'aménagement. Nous ne parlerons pas de tous les petits chantiers de maintenance réalisés au cours de l'année (essentiellement par Jean-Marie et Arnaud) mais des grandes réalisations du groupe !

- Le chantier mezzanine du magasin est fini!
- Mise en conformité des prises électriques et certification de l'installation électrique par Bureau Veritas 
- Mise aux normes incendie : installation d'extincteurs, actualisation du plan de sécurité du magasin, formation incendie des nouvelles salariées. 

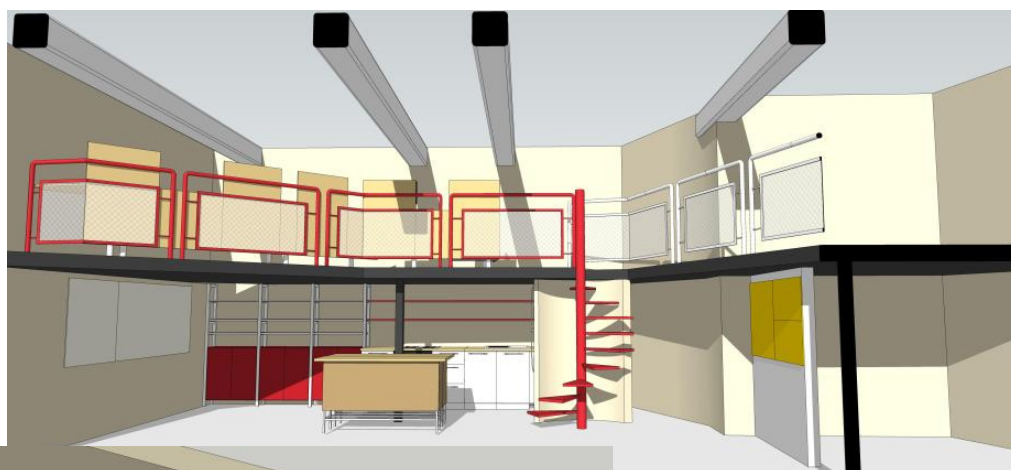
Construction de meubles : Jérôme et Martin ont agrandi le meuble à pain et aménagé le "coin poubelles dans la réserve".

- Le nouveau local de Castilhon : le 19 avenue Clemenceau était devenu trop étroit pour accueillir toutes les activités de La Cagette, c'est pourquoi nous avons débusqué ce nouveau local qui permettra aux membres des comités et aux salarié-e-s de travailler et de se réunir dans des bonnes conditions. Cerise sur le gâteau, le local permettra également d'accueillir des ateliers ou activités organisées par les membres !

Avant d'en arriver là il faut terminer les quelques travaux initialement prévus en mars (le chantier n'a pu commencer que début juin).



Plans du local une fois terminé.



LE RÔLE DU PÔLE

Le pôle économique a pour vocation d'assurer les diverses fonctions liées à la comptabilité et au suivi de la santé financière de la Cagette. Il ne prend pas de décision financière mais apporte un éclairage à la Table Ronde sur les possibilités de financement et les conséquences des décisions financières afin qu'elle puisse prendre des décisions éclairées.

Il est actuellement composé de 4 comités actifs :

- Facturation : gère la facturation, le paiement des fournisseurs et la comptabilité de La Cagette
- Brinks : gère le suivi des ventes et le dépôt des chèques et espèces à la banque
- Souscriptions : gère le suivi des souscriptions de parts sociales et le dépôt à la banque
- Nouveaux moyens de paiement : étudie la mise en place de nouveaux moyens de paiement (graines, tickets resto, bons alimentaires)

En ce qui concerne la gestion quotidienne, le pôle, les comités et leurs fonctions n'ont pas beaucoup évolué depuis l'année dernière.

Le comité souscription s'est doté d'un nouvel outil informatique développé par Coopératic, notre prestataire informatique, pour faciliter le suivi et l'encaissement des souscriptions.

L'inventaire annuel a été remplacé par des inventaires partiels réalisés tout au long de l'année, également grâce au nouveau module inventaire développé par Cooperatic.

Notons aussi le remplacement de Maxime par Faustine en tant que responsable du pôle. Catherine Chevallier continue d'effectuer un incroyable travail en tant que référente du pôle, et nous sommes toujours accompagnés par Adeline Roux du Cabinet Comptable Arithmétique. Malgré le confinement, les équipes de la brinks et de la facturation ont pu continuer leur travail en en faisant une grande partie de chez elleux.

En revanche, pour l'aspect suivi financier et conseil à la table ronde, cette année a été assez atypique !

Le pôle économique a rencontré de grandes difficultés à prévoir les impacts économiques de la crise sanitaire sur le résultat de l'année écoulée, et celle à venir. En effet les mesures barrières, le confinement, le passage au drive ont profondément modifié les habitudes d'achats des membres (nombre d'acheteur-euse-s, montant du panier moyen, nature des produits) mais aussi stoppé net le recrutement de nouveaux membres de mars à juin.

Ainsi les ventes ont beaucoup fluctué entre mars et juin, ne répondant à aucune des prévisions faites sur la base de l'expérience des deux années passées. En cet apocalyptique mois de mars, La Cagette a battu des records de chiffre d'affaires. Pendant la période du drive on a constaté une réduction notable du nombre d'acheteur-euse-s mais une augmentation du panier moyen qui se sont relativement bien compensés. En mai et juin en revanche le chiffre d'affaires était très nettement inférieur à nos prévisions (ce sont habituellement les deux plus gros mois de vente de La Cagette). Si la table ronde a ajusté en fonction de cette incertitude nos dépenses et les investissements prévus, certaines étaient évidemment déjà engagées (notamment le logiciel de commande de panier en ligne).

Le résultat de cette année, et mécaniquement, la valeur de remboursement de la part sociale sont donc nettement inférieurs à ce que nous avons espéré. Nous nous réjouissons néanmoins de finir l'année dans le positif avec un résultat de **2 719 €** pour un chiffre d'affaire de **2 239 319€**.

Ouf, tout juste mais on est dans le vert !

ANALYSE DES INDICATEURS ECO

L'activité économique de La Cagette est la vente de marchandises à destination de ses membres. Toutes les valeurs mentionnées ci-après sont des valeurs hors taxes. Le bilan et le compte de résultat commentés sont en annexe du document.



Le résultat : 2 719 €

Bien que ce résultat soit moindre que ce que nous espérions, nous nous satisfaisons en cette année atypique de faire un résultat positif qui s'élève à 2 719 €. Pour comparaison, en 2018-2019 nous avons fait 40 050 € de résultat. Bien que nous ayons augmenté notre chiffre d'affaires, cela s'explique par une augmentation de nos charges plus importante que le CA.



Le Chiffre d'affaires : +14,14%

Les ventes de Marchandise ont augmenté de 14,14%



La marge commerciale RÉELLE : 19,87 %

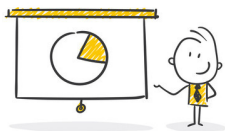
La marge commerciale théorique est toujours 23%. Cependant en raison des pertes, des ventes à -20%, des vols, des erreurs de pesée et de caisse la marge réelle est inférieure. La marge réelle est de 19,87% contre 18,89% l'année dernière ! On progresse !



La démarque :

Le taux de démarque est de 3,13% soit un peu moins que l'année dernière, 3,61% en 2018-2019.

ANALYSE DES INDICATEURS ECO



Les Charges d'exploitation : +15,96%

Les charges ont augmenté de 15,96%

Parmi les charges qui ont très nettement augmenté, soulignons :

- les achats de marchandises qui augmentent logiquement de 13,68%, proportionnellement aux ventes.
- la charge salariale a augmenté de 32,52%, ce qui s'explique par $\frac{1}{2}$ poste de plus (7 salarié-e-s de juillet à Décembre, 6 de janvier à juin), par le recrutement de deux CDD à temps partiel sur le mois de juin et par l'augmentation des salaires de 100€ brut. Elle représente 7% du CA contre 6% en 2018 -2019 (11% en 2017-2018). En lien avec l'augmentation de salaire de 100€ brut, les charges sociales ont également augmenté de 86% et particulièrement les charges URSSAF car nous ne bénéficions plus de certains allègements.
- les charges externes ont augmenté de 22,10%. En particulier l'achat de petit matériel (séparateurs de rayons, nouveaux silos et bacs à vrac, aspirateurs performants).



Trésorerie (=disponibilité) au 30/06/2020 : 247 996€

Bien qu'en baisse par rapport à l'année dernière (301 523€), nous n'avons eu aucune inquiétude liée à la trésorerie. Il semblerait que La Cagette ait atteint un rythme de croisière où la trésorerie est suffisante pour parer aux fluctuations saisonnières des ventes. Nous continuons néanmoins à suivre de près cet indicateur clé.



Les Capitaux propres : 286 391€

Les capitaux propres, c'est à dire les ressources financières que possède l'entreprise s'élèvent à 286 391€ soit une augmentation de 9% par rapport à l'année dernière.



Le Capital Social : 331 870 €

Le capital social augmente timidement cette année, +7% seulement par rapport à l'année dernière, notamment en raison du faible nombre de nouveaux membres cette année.

Depuis le début du projet, 137 personnes ont investi plus que 100€ et 39 personnes détiennent 43,80% du capital. Cela s'explique par le fait que nous avons levé 150 000 € de capital auprès de nos membres pour lancer le supermarché coopératif en 2017.

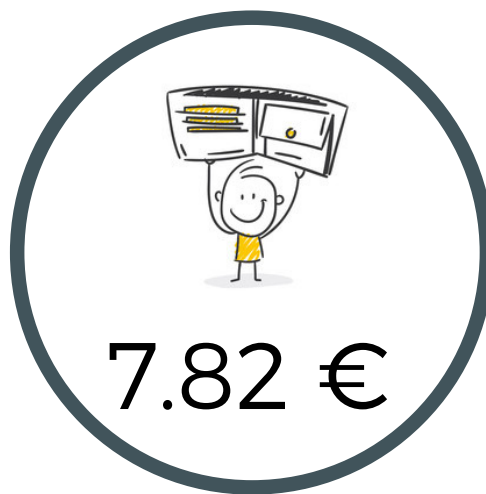
Nombre de départs : 88 membres ont demandé à quitter la coopérative cette année, c'est similaire à l'année dernière (84 membres).

VALEUR DE REMBOURSEMENT DE LA PART SOCIALE

La valeur initiale d'une part sociale est la valeur d'émission, celle ci est fixe. A La Cagette elle est d'un montant de 10€. C'est à dire que les nouvelleux coopérateur.ices qui souhaitent rejoindre La Cagette paieront toujours 10€ pour une part sociale.

La valeur de remboursement, elle, est variable et dépend de la santé financière de l'entreprise. Si l'entreprise fait du déficit, ce risque est porté par tou-te-s les membres. Le montant du déficit est divisé par le nombre de parts sociales, ce qui constitue la décote. La montant de remboursement de la part sociale est donc "10€ - la décote".

La première année nous avons fait un déficit de 115 076€. Depuis, les nouvelles souscriptions, les 40 050€ de résultat que nous avons fait en 2018-2019 ainsi que les 2 719€ de résultat que nous avons fait cette année nous ont permis de rembourser une partie de ce déficit, ce qui a eu pour effet de faire remonter la valeur de remboursement de la part sociale de 5,05€ à 7,58€ l'année dernière, puis 7,82€ cette année.



Enjeu: nous arrivons au terme de notre 3e année. A l'ouverture de La Cagette nous espérons que dès la cinquième année, la valeur de remboursement de la part sociale serait remontée à 10€ (c'est à dire qu'en 4 ans nous serions en mesure de combler le déficit de la première année). Cette année, avec le résultat moindre que dans nos prévisions, nous prenons malheureusement un peu de retard sur cet échéancier. Espérons que nous rattraperons ce retard dans les prochaines années !

REMERCIEMENTS



Merci à tous.tes les **membres des comités** pour leur engagement.
Merci à toutes les **coopérateur.ices** venues en service cette année et notamment aux **équipes drive**.

Merci aux **salarié.es** pour leur travail quotidien.

Merci à **Delphine Esselin** pour sa première année en tant que présidente et pour sa présence.