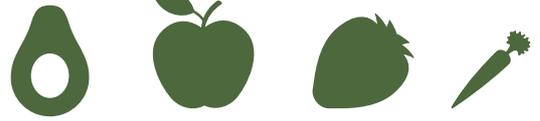




# PROJET DE SUPERMARCHÉ COOPÉRATIF ET PARTICIPATIF ROCHELAIS



# Plan



1 INTRODUCTION

2 QU'EST CE QU'UN SUPERMARCHÉ PARTICIPATIF?

3 LA CHARTE PRODUIT

4 AVANTAGES DU MODÈLE

5 RAPPEL HISTORIQUE

6 ETAT DES LIEUX EN FRANCE

7 ET A LA ROCHELLE, ON EN EST OU?

8 LES ETAPES À VENIR

9 COMMENT M'INVESTIR?

10 QUEL GROUPE PILOTE EST FAIT POUR MOI?

11 REMERCIEMENTS

12 BIBLIOGRAPHIE-REFERENCES

13 PRESSE



# INTRODUCTION



MA-COOP est le projet de supermarché participatif et coopératif Rochelais. A l'initiative de Karine et François, le projet naît début novembre 2018. Tous deux non convaincus par les modèles proposés par la grande distribution, et ayant séparément entendu parler du concept, ils sont mis en relation par un ami commun et décident de se lancer dans la folle aventure!



Ce document a pour but de vous (re)présenter le modèle du supermarché participatif et les spécificités du projet de La Rochelle, MA-COOP et de vous donner envie de nous rejoindre!

**« *Seuls on va plus vite, ensemble on va plus loin!* »**

Vous allez le découvrir à la lecture de ces pages, MA-COOP est un projet basé sur l'intelligence collective, les compétences de chacun mises au service du collectif dans la bienveillance et le respect.

Les trois grands axes du projet sont la volonté d'une alimentation durable, de citoyenneté active et de mixité sociale.

MA-COOP sera une réussite à chaque fois qu'une nouvelle personne comprendra que l'alimentation saine (le plus biologique possible) est le meilleur choix pour elle et sa famille. Nous apporterons notre contribution en proposant cette nourriture à des prix avantageux tout en respectant les valeurs inscrites dans notre constitution.



## QU'EST CE QU'UN SUPERMARCHÉ PARTICIPATIF ?

Un supermarché participatif et coopératif, est un endroit où l'on va pouvoir faire l'ensemble de ses courses.

On y trouve des produits de qualité (cf « charte des produits »), à des prix 20 à 40% moins cher qu'en supermarché classique ou boutique bio spécialisée (panier moyen).

### Comment est ce possible?

1 le supermarché appartient à ses membres (appelés *coopérateurs*). On devient coopérateur en achetant une *part sociale*, unique. Son montant sera à définir en assemblée générale. Dans les structures existantes, il est entre 50 et 100 euros. Ce droit d'entrée est minoré pour les personnes à bas revenus, les étudiants et toutes les populations en précarité financière (selon des modalités que nous définirons ensemble en assemblée générale). Il peut être remboursé quand le coopérateur quitte la structure.

2 en échange de cette participation, les coopérateurs ont des droits:

- ils peuvent faire l'ensemble de leurs courses dans le supermarché, autant qu'ils le veulent, pour eux et leur famille
- Ils prennent part aux décisions organisationnelles de la structure (par exemple les produits qu'on peut y trouver, les horaires d'ouverture, le choix de l'emplacement...) sur le principe d'1 personne=1 voix
- Ils s'intègrent dans ce projet solidaire et social et sont moteurs de son animation

Mais les coopérateurs ont aussi des devoirs:

- ils participent à l'ensemble des tâches nécessaires au fonctionnement du supermarché (mise en rayon, tenue de caisse, ménage, achats...), à hauteur de 3H toutes les 4 semaines
- Ils participent à la vie institutionnelle de la structure en se rendant aux assemblées générales et en votant quand c'est nécessaire.



Ce fonctionnement permet une économie conséquente de la masse salariale qui se répercute sur les prix de vente des produits.

Lorsque la structure supermarché sera ouverte, il se peut qu'il y ait besoin d'embaucher quelques salariés ou d'externaliser certaines missions. Mais il est impossible aujourd'hui de déterminer combien ni dans quel domaine.

3 MA-COOP n'a pas pour vocation de s'enrichir! Les produits sont achetés à leur juste prix aux producteurs et revendus avec une marge fixe (entre 17 et 20%) qui correspond aux frais de fonctionnement (location d'un local, électricité, achat de matériel....

C'est la 2ème source d'économie.

***EN RÉSUMÉ, UNE STRUCTURE QUI VEND DES PRODUITS DE QUALITÉ, MOINS CHERS, EN SORTANT DU SYSTÈME DE PROFIT À TOUT PRIX ET EN FONCTIONNANT GRACE AU TEMPS DE SERVICE DE SES COOPÉRATEURS.***



4 MAIS C'EST BIEN PLUS ENCORE! C'est un endroit où l'on va pouvoir développer ce que l'on veut, conférences, atelier, café, échanges, lieu de troc, échange de service, cours de cuisine, yoga...

## LA CHARTE PRODUIT

Les produits vendus dans le supermarché auront été sélectionnés par les *acheteurs* (voir comment devenir acheteur dans le chapitre sur les groupes pilotes). Bien sûr, chaque coopérateur pourra soumettre au groupe un produit qui lui plait et qui, si il est approuvé pourra être vendu dans le magasin.

Ces produits vont répondre à la *Charte produit* détaillée ci-dessous.

**1 OBJECTIF BIO** : il n'est plus nécessaire de convaincre de la nécessité d'une alimentation issue de l'agriculture biologique.

Mais à MA-COOP nous voulons du Bio intelligent! (plutôt un kiwi non bio, mais issu de l'agriculture raisonnée en Charente Maritime qu'un kiwi bio néo-zélandais!)

Producteurs labellisés, si possible. Mais devant les lourdeurs administratives et parfois financières pour être labellisé bio, il sera possible de sélectionner des produits non-bio, après rencontre du producteur, visite des exploitations....



**2 OBJECTIF LOCAL ET DE SAISON** : c'est une évidence!

Nous avons la chance d'être dans une région riche en terme de choix de produits maraichers, viandes, laitiers....(17/ 79 / 85). Nous pourrons nous appuyer sur l'expérience des coopérateurs membres d'AMAP.

En ce qui concerne les produits non produits dans notre région, nous souhaitons engager des partenariats avec les supermarchés participatifs de Niort, Poitiers, Bordeaux, Nantes pour créer des groupements d'achats et ainsi augmenter les volumes et donc faire baisser les prix.

**3 OBJECTIF RÉDUCTION DES DÉCHETS** : MA-COOP vous propose de devenir acteur de votre consommation! Sortir du schéma du client qui erre dans les rayons du supermarché et remplit son chariot par automatisme et influencé par des campagnes de publicité efficaces! Au delà du choix de la qualité des produits, c'est aussi une occasion de réfléchir à l'impact de notre consommation! Et surtout de proposer des solutions! Le groupe



acheteur aura donc pour mission de trouver des produits disponibles en vrac, mais aussi de trouver des solutions facilitantes pour que tous les coopérateurs encore non sensibilisés à ce type de consommation y viennent avec facilité

**4 OBJECTIF « MILITANT »** pour défendre des produits auxquels on croit. Les coopérateurs pourront décider grâce au système de démocratie participative de choisir de vendre des produits à vocation militante, que ce soit pour soutenir des populations en difficulté (ESAT, prison, entreprises de réinsertion), participer à la création d'entreprise, défendre des acquis sociaux (pour exemple, le supermarché participatif et coopératif de Bordeaux a choisi de vendre du thé 1336 (SCOP TI), anciennement « Eléphant », dont les employés occupent leur ancienne usine après le départ de leur patron!).



**5 OBJECTIF ANTI-GASPI:** puisque nous saurons combien MA-COOP compte de coopérateurs, nous pourrons anticiper les quantités vendues au plus près afin de limiter le gaspillage. Toutefois, nous avons la volonté de réfléchir à des solutions pour la gestion des invendus (promotion le jour de la péremption, transformation dans le supermarché de produits (soupes, plats...), dons à des associations....

## AVANTAGES DU MODELE



### 1 POUR LES PRODUCTEURS

- Pas de négociation des prix d'achat. Objectif est de reconnaître la qualité d'un savoir faire et de le rémunérer à son juste prix. En valorisant le travail, possibilité de participer indirectement à la création d'emplois.
- Dégager du temps pour le producteur et lui permettre de se recentrer sur son coeur de métier en le libérant de la tenue d'un lieu de vente et en lui proposant des créneaux de livraison lui correspondant.
- Intégration et achats de produits auprès d'exploitations de petites et moyennes tailles (ne pouvant fournir les enseignes de grandes distribution du fait de marge trop serrées ou de quantités de production trop faibles)
- Partage de valeurs communes, discussions en direct, intégration au projet, partage de savoir et de savoirs faire



### 2 POUR LES COOPÉRATEURS

- Accès à des produits de qualité.
- Prix moins chers.
- Autre mode de consommation.
- Intelligence collective, projet commun.
- Création d'un lieu de partage.
- Participation à un projet de démocratie participative.
- Transmission des savoirs. Création d'un projet commun, en se basant sur les compétences professionnelles ou non de chacun et l'envie de partager.
- Mixité sociale, générationnelle.



## COMMENT ON SAIT QUE ÇA FONCTIONNE? RAPPEL HISTORIQUE

Dans ce projet, nous n'inventons rien!! Mais nous adaptons tout! A notre environnement, notre population, ce que nous sommes en tant que Rochelais ou habitants des communes environnantes.

Nous savons que le modèle fonctionne et nous savons précisément sur quels critères il a fonctionné et quelles sont les étapes à suivre...

### LES PRECURSEURS:

***PARK SLOPE FOOD COOP***, Brooklyn. Créé en 1973, aujourd'hui le plus grand supermarché coopératif et participatif au monde. Initialement inventé devant la pauvreté de l'offre alimentaire de qualité dans le quartier.

Aujourd'hui, c'est:

- 17 000 coopérateurs
- 75 salariés
- Soit une économie de 75% de la masse salariale.
- Chiffre affaire 45 millions de dollars.
- Prix de 20 à 40% moins cher.
- Participation 3H/mois.
- Surface de 2000 m<sup>2</sup>.
- Ouverture 7j/7 jusqu'à 22H!!!



*Pour une immersion grandeur nature, allez voir le film de Tom BOOTH : <https://foodcooplefilm.com/bande-annonce/>*



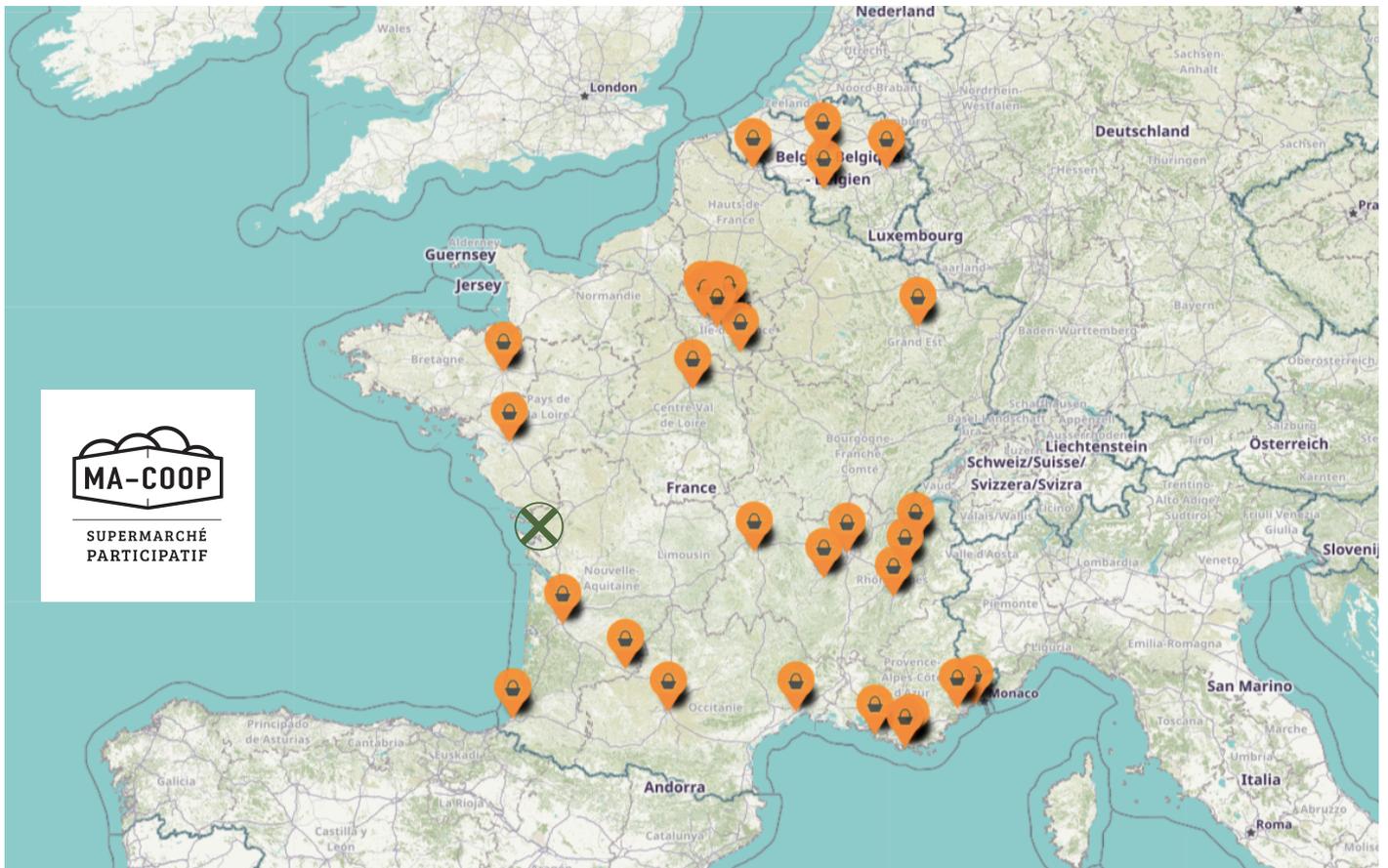


## LES PREMIERS DANS L'HEXAGONE

### LA LOUVE

- **2011**, création du **groupement d'achats** et de l'association Les Amis de La Louve ayant pour objet la création du futur supermarché coopératif La Louve à Paris
- **2013**, local 60m<sup>2</sup> rue de la **Goutte d'Or**, dans le 18<sup>e</sup> arrondissement.  
Premiers pas dans le quartier du supermarché pour lequel une campagne de financement participatif est alors lancée sur [KissKissBankBank](#).
- **2016**, ouverture du supermarché dans le 18<sup>ème</sup>, 2000 membres
- **6000 coopérateurs à l'automne 2017** avec une gamme de produits qui grandit et s'améliore chaque mois
- Accompagnement des projets de création en province, mission de conseils, fournisseur de logiciel en open source...

## ETAT DES LIEUX EN FRANCE



Le mouvement est en marche!!!!

Les supermarchés participatifs poussent comme des champignons!

Autour de nous:

LA SUPERCOOP de Bordeaux



SCOPELI à Nantes



LE BAUDET en cours de création à Poitiers



SOLINIORT...a Niort!



## ET A LA ROCHELLE, ON EN EST OU?

**Octobre 2018** : Naissance du projet. 1ère réunion de travail pour Karine et François. Reprise des principes fondamentaux, réflexion sur la faisabilité à La Rochelle.

**Début Novembre** : Prise de contact avec La Louve (Paris), Supercoop (Bordeaux) et Scopeli (Nantes). Comment se lancer? Comment est ce que ça fonctionne ailleurs? Comment ne pas échouer? Conseils++++

**Novembre 2018**: Création de l'association « *les Amis de Ma-Coop* ». Association de soutien à la création de la structure supermarché. Ses objectifs sont doubles:

1 Recruter des futurs coopérateurs, créer des groupes de travail et établir les bases de la création du projet

2 Trouver des fonds, rechercher des financements.

Le temps de service fourni par les coopérateurs qui permet le fonctionnement du supermarché est du temps donné par des bénévoles à l'association. Ce statut permet l'assurance des collaborateurs, l'exonération des taxes(ce n'est pas du travail pour une entreprise, mais bien du bénévolat pour une assis)

**Décembre 2018** : Création du logo par Matthieu de HAPI COLLECTIF



**Janvier 2019** : Présentation du projet à la Chambre de commerce et d'industrie de La Rochelle

**15 janvier 2019**: Première réunion de présentation. Un premier test pour MA-COOP! Franc succès!! 90 participants a restaurant « tous les pot'irons » de Carole aux Minimes. Premiers retours très positifs

**Février 2019** : début de la campagne de communication.

Médias:

RTL2 Niort

Sud Ouest

Vivant

Entre nous cultures

C17 infos

Franco bleue La Rochelle...

Réseaux sociaux (*page Ma-coop sur Facebook*)



**Mars 2019** : poursuite des réunions de présentation. Echanges passionnants et rencontres prometteuses. Constitution des premiers groupes de travail

## LES ETAPES À VENIR

1 Création des groupes de travail, appelés groupes pilotes(cf chapitre suivant) et définition de leurs missions et du calendrier d'action

2 création du groupement d'achat MA-COOP. Cette étape va permettre de continuer à recruter des coopérateurs qui pourront avoir accès aux premiers produits sous forme de paniers avec pré-commandes. Cette phase permet également de démarcher les producteurs, tester les produits, se faire un réseau. Elle durera quelques semaines.

3 Création de l'épicerie labo. Poursuite de la phase test! De quelques semaines à quelques mois!. Pour cette étape, il faudra ouvrir une petite structure de vente, quelques heures ou quelques jours par semaine...c'est l'étape clé qui va permettre à tout le monde de se roder! Augmenter le catalogue de produits à vendre, tester les rôles de chacun, et inclure de plus en plus de coopérateurs...

4 Ouverture du « supermarché MA-COOP »! Quand on sera....prêts8 c'est à dire avec suffisamment de coopérateurs, suffisamment de produits à vendre, et dans un local adapté!!

1 an 1/2 nous prédissent nos prédécesseurs

Pendant toutes ces étapes, il va falloir:

- Communiquer
- Rechercher des financements
- Trouver un local
- Contacter des producteurs
- Tester des produits
- S'organiser
- Apprendre à se connaître
- Travailler sur les statuts juridiques du supermarché (SAS CV?)
- Établir un plan de financement
- Rencontrer les élus....

....*liste non exhaustive*....



## COMMENT M'INVESTIR?

Plusieurs options....

1 Je me reconnais dans les valeurs de ce projet, je suis prêt à donner de mon temps dès maintenant!!!! alors, je m'inscris pour faire partie d'un **groupe pilote**(cf chapitre suivant!). Pas besoin d'être professionnel! Nous recherchons de l'intelligence, de la motivation et de la bonne volonté!

- je m'inscris à l'association (cotisation 10 euros), bulletin d'inscription en fin du document
- J'indique de quel groupe je veux faire partie
- Je prends contact avec l'association soit par mail ([macooplr@gmail.com](mailto:macooplr@gmail.com), soit par Messenger sur la page FB Ma-coop) pour m'inscrire à une prochaine réunion de travail
- Je diffuse l'information de ce super projet autour de moi!

2 Ce projet me plait, mais je n'ai pas le temps/l'envie de m'investir pour le moment. Je souhaite devenir coopérateur soit quand les premiers produits seront vendus, soit seulement à l'ouverture du supermarché.

- je suis l'avancée du projet sur la page FB
- Quand je suis prêt à intégrer le projet je paye ma cotisation et adhère à l'association
- Je diffuse l'information de ce super projet autour de moi!

## QUEL GROUPE PILOTE EST FAIT POUR MOI?

MA-COOP est un projet basé sur l'intelligence collective et la démocratie participative. Pas de hiérarchie pyramidale! Pas de chef qui donne des ordres! Mais il faut lutter contre l'inertie de groupe....

L'organisation dans les mois à venir va suivre ce schéma:

- un groupe coordination: il impulse le mouvement, définit les grandes lignes et donne un calendrier de travail aux groupes pilotes
- Des groupes « effecteurs » dits groupe pilotes. Ces groupes travaillent en autonomie pour réaliser la mission demandée. Chaque groupe est responsable de son organisation de travail et gère son emploi du temps et sa logistique (dates, lieux de réunions...). Le travail dans chaque groupe se fait dans le respect mutuel et dans le respect de la charte du projet fournie par le groupe coordination. Chaque groupe rend compte de l'avancée de ses missions au groupe coordination.
- Le groupe coordination crée le lien entre les différents groupes pilote et organise des missions transversales si besoin

## **GROUPE COMMUNICATON**

L'objectif du groupe est de mettre en place une stratégie de communication, partager nos valeurs et favoriser l'échange d'informations.

2grands axes:

- la communication externe: animer des réunions de présentation, rencontrer les médias, les associations, les élus...
- La communication interne: créer des outils pour que l'échange entre les coopérateurs soit fluide...

Sous groupes:

Groupe vidéo

Groupe réseaux sociaux

Groupe recherche de financement....



Vous êtes de part votre bagage professionnel ou vos expériences personnelles intéressés et ouverts à la communication. Vous avez des compétences en référencement, en marketing ou vous êtes prêts à vous former... ce groupe est fait pour vous!!!

## **GROUPE ACHAT**

L'objectif est de trouver des produits de qualité à mettre dans nos rayons!

- Sélection des produits et des fournisseurs.
- Etablir la politique d'achat et analyse (bio/pas bio...).
- Gestion des stocks.
- Organisation de la reception des commandes
- Lutte contre le gaspillage:

Sous groupes:

PRODUITS FRAIS

ÉPICERIE SUCRÉE

ÉPICERIE SALÉE

DROGUERIE

BOISSONS

ZÉRO DECHET

VOUS ÊTES :Acheteur pro en activité ou retraité, Gérant de commerce, pro de la gestion des courses dans votre famille et de l'organisation, Personne de terrain, soucieuse de la qualité des produits et prête à rencontrer les producteurs.  
...ce groupe est fait pour vous!!!

**GROUPE AMÉNAGEMENT:** l'objectif de ce groupe est de définir l'agencement, la mise en sécurité et l'organisation des espaces (vente, préparation, stock, administratif, etc...). Il recherche les locaux, l'ameublement, choisit les matériaux utilisés dans le magasin.



- VOUS ÊTES :
  - Un acteur de la vie locale.
  - Prêt(e) à aller à la rencontre des élus, des bailleurs...
  - Quelqu'un de bricoleur et fonctionnel.
  - Soucieux de l'écologie.
  - Prêt à mettre la main à la pâte.

....ce groupe est fait pour vous!!!

**GROUPE INFORMATIQUE:** L'objectif de ce groupe transversal est de mettre en place des logiciels et des outils en ligne pour faciliter le travail des autres groupes, tout en accompagnant les adhérents dans l'adoption de ces outils, notamment par des formations.

## VOUS ÊTES :

- Informaticien en activité ou retraité.
- Compétent en développement (PYTHON), ou administration système (LINUX) ERP, gestion de projet.
- Pédagogue pour former les autres membres
- Ou simplement motivé et prêt à vous former!



**GROUPE GESTION-FINANCE** Ce groupe a pour but d'organiser la gestion financière de la future structure « supermarché » MA-COOP:

- Etablir un plan d'affaires
- Établir un plan de financement
- Définir les priorités financières
- Rencontrer les éventuels partenaires financiers, les banques...

Ce groupe a une action transversale avec le groupe aménagement, et communication.

Vous aimez les chiffres, vous êtes professionnels du secteur financier ou banquier, ou vous avez envie d'apprendre...

Ce groupe est fait pour vous!

## **GROUPE JURIDIQUE**

Son objectif, gérer les divers aspects administratifs et juridiques du projet :

- rédaction de contrats.
- Définition des statuts du futur supermarché.
- Gestion des assurances.



- Si vous êtes: Juriste ou avocat en activité ou retraité. Prêt à guider les autres coopérateurs non-pro. Intéressé et prêt à vous former.

....ce groupe est fait pour vous!

En conclusion, toutes les bonnes volontés sont bienvenues! A condition d'être motivé, ouvert d'esprit et prêt à se lancer!

Il est possible de s'intégrer à MA-COOP à toutes les étapes de sa création. Ce projet va se transformer continuellement dans le temps en fonction de ce que nous, habitants de l'agglomération rochelaise souhaitons y mettre.

N'hésitez pas à nous contacter pour vos questions, remarques, suggestions, conseils.

[macooplr@gmail.com](mailto:macooplr@gmail.com)

*Page FB Ma-coop*



## REMERCIEMENTS

À Matthieu, de Hapi Collectif, pour avoir créé notre super logo!

A Marionna, de l'agence digitale éthique **CocoNuts** et Laëtitia, de l'agence conseil Webmarketing **Startin'Web**.

Aux coopératives qui nous apportent leur soutien et que nous avons rencontrées : Tom de **La Louve**, Jean-Paul de la **Supercoop**, Frédéric de **Scopeli**.

A la mairie de La Rochelle pour la mise à disposition des salles, aux élus qui nous soutiennent.

**A vous pour votre présence et votre engagement futur!**



## RÉFÉRENCES



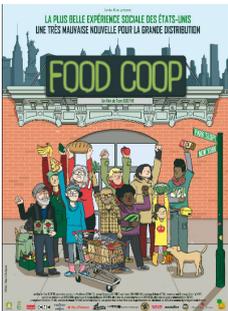
La Louve > <https://cooplalouve.fr>



Supercoop > <https://supercoop.fr>



Scopéli > <http://www.scopeli.fr>



**Food Coop, le film**

Résumé <https://www.youtube.com/watch?v=RwRG6stOIOI>



<https://lacagette-coop.fr/>



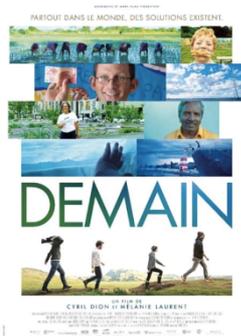
<https://www.facebook.com/LeBaudetduPoitou/>



Article ReporTerre sept 2017: <https://reporterre.net/Allez-viens-on-cree-notre-supermarche>



Article KAIZEN janvier 2019



Film « DEMAIN », et « Après-demain » Cyril Dion

[https://vivant-le-media.fr/supermarches-cooperatifs-poitiers-larochelle/?fbclid=IwAR1NMFhCsB11Rn2G84iqKc5HjtzmNru\\_qKT94vF3HtwTAuDep2mNzksuq8](https://vivant-le-media.fr/supermarches-cooperatifs-poitiers-larochelle/?fbclid=IwAR1NMFhCsB11Rn2G84iqKc5HjtzmNru_qKT94vF3HtwTAuDep2mNzksuq8)



<https://www.facebook.com/894489870619892/videos/1107121969474781/UzpfSTI3ODEyMTE5OTUwMzIzMToyOTQ1OTcwNzc4NTU2NDM/>



<https://www.facebook.com/thierry.tougeron/videos/1318530314967770/UzpfSTI3ODEyMTE5OTUwMzIzMToyOTM4NTg2MDEyNjI4MjQ/>



10 r du Général DUMONT  
17000 LA ROCHELLE  
[macooplr@gmail.com](mailto:macooplr@gmail.com)

**Bulletin d'adhésion à l'association « Les amis de MA-COOP »**

A remplir par l'adhérent (*exemplaire à conserver par l'association*)

**Prénom** : .....

**Nom** : .....

**Date de naissance** : .....

**Adresse** : .....

.....

**Code postal** : ..... **Ville** : .....

**Tél** : ..... **Email** : .....@.....

Je déclare par la présente souhaiter devenir membre de l'association « **Les amis de MA-COOP** », supermarché coopératif participatif.

A ce titre, je déclare reconnaître l'objet de l'association, et avoir accepté le règlement intérieur. J'ai pris bonne note de des devoirs des membres de l'association, et accepte de verser ma cotisation due pour l'année en cours. Le montant de cotisation est de **10 €**, payable par chèque, espèces ou virement.

Fait et signé à .....le.....

**Signature de l'adhérent** (*Faire précéder la mention « Lu et c*

Je ne suis pas intéressé pour faire partie d'un groupe pilote. Je souhaite seulement devenir membre de l'association coopérative. (Je m'engagerai à faire 3 heures de temps de service toutes les 4 semaines).

Je souhaite faire partie du groupe suivant :

Aménagement  Communication  Informatique  Achats  Juridique  Gestion-Finance

Recontactez-moi par  Email  Tél  SMS  WhatsApp  Messenger

**Faire partie d'un groupe pilote ne requiert pas nécessairement d'avoir des compétences pointues dans le domaine de**

.....✂.....



**Reçu pour adhésion**

A remplir par l'association (*exemplaire à conserver par l'adhérent*)

Je soussigné ....., déclare par la présente avoir reçu le bulletin d'adhésion de :

**Prénom** ..... **Nom** : .....

Ainsi que sa cotisation et l'ensemble des informations demandées. L'adhésion du membre susnommé est ainsi validée confirme la qualité de membre du postulant, et ouvre droit à la participation à l'assemblée générale de l'association.



**Signature du président** (ou de son rep

