

Le rôle des salarié.e.s Acheteur.se.s à La Cagette

À La Cagette, les achats de marchandises sont réalisés exclusivement par les salarié.e.s. Leur mission est double, en accord avec l'objet social de la coopérative :

- 1/ satisfaire les besoins et envies d'un maximum de sociétaires.
- 2/ soutenir le développement d'une agriculture de qualité

I/ Comment font les acheteur.se.s pour satisfaire les besoins d'un maximum de sociétaires ?

La méthode que les acheteur.se.s doivent suivre pour atteindre cet objectif est la suivante :

1/ Suivre le niveau de vente des produits

Si un produit ne se vend pas suffisamment, les salarié.e.s doivent le retirer des rayons pour laisser sa chance à un autre produit qui a été demandé par des coopérateur.ice.s. Les salarié.e.s réalisent donc régulièrement des analyses de vente pour savoir si certains produits doivent être retirés de la gamme. Les produits qui sortent de la gamme ont le sigle "NPA" dans leur fiche article, signifiant "Ne Pas Acheter". Ils sont soldés à -20% à l'avant du magasin pour libérer la place dans le rayon.

2/ Suivre les demandes produits

Une fois par mois, les salarié.e.s doivent rechercher les produits demandés par les coopérateur.ice.s via le formulaire de "demande produit" et apporter une réponse positive ou négative par mail. Ceci se fait en analysant les catalogues existants de nos fournisseur.euse.s. Cependant ils ne peuvent pas satisfaire toutes les demandes pour plusieurs raisons :

- Les produits vendus par les centrales d'achats de la grande distribution ne nous sont pas accessibles : Nous sommes un magasin indépendant et nous n'avons donc accès qu'aux fournisseur.euse.s indépendants. Nous ne pouvons donc pas acheter la plupart des produits de "Marques nationales" ou de "Marque repère" ou alors à des tarifs prohibitifs
- La place en rayon manque : notre magasin est trop petit pour satisfaire toutes les demandes et il faut sans arrêt prioriser. Le plus souvent, cette priorisation se fait au détriment des coops qui ont des besoins "rares" ou "spécifiques" car ils sont "marginaux".
- L'ajout d'un produit nécessite un nouveau partenariat commercial avec un.e fournisseur.euse : Les magasins classiques ont souvent moins de 10 fournisseur.euse.s dû à leur approvisionnement massif en centrale d'achat. Nous avons aujourd'hui plus de 100 fournisseur.euse.s et nous essayons de stabiliser ce nombre plutôt que de l'augmenter pour des questions logistiques. Nous ne pouvons donc pas ajouter un.e nouveau fournisseur.euse pour un seul produit. Néanmoins, une demande est envoyée au/à la fournisseur.euse pour avoir des informations sur les produits qu'il propose, ses conditions de ventes, dans l'optique d'un possible futur partenariat.

Ex : En 2021, nous avons pris contact avec l'entreprise Beyond Meat qui propose des produits vegan de très bonne qualité. Il s'avère que ce fournisseur vend exclusivement en surgelés et pratique des prix progressifs avec le volume. Pour le moment, nous n'avons donc pas les moyens de travailler ensemble vu la taille de notre congélateur même si nous sommes convaincus de sa qualité.

3/ Suivre les offres de fournisseur-euse-s

Nous recevons régulièrement des échantillons de nos fournisseur-euse-s existant-e-s. Si un-e fournisseur-euse propose un nouveau produit, les acheteur.se.s peuvent le rajouter à la gamme pour le tester. Ces produits peuvent parfois très bien se vendre, sans pour autant que les membres n'en aient exprimé le besoin.

4/ Publier les arrêts produits et les nouveautés mensuellement

Tous les mois, les acheteur.euse.s publient sur le site internet de La Cagette les arrêts de produits et les nouveautés pour tenir informés l'ensemble des membres des évolutions de la gamme.

II/ Comment font les acheteur.se.s pour soutenir le développement d'une agriculture de qualité ?

Pour parvenir à cet objectif, les acheteur.se.s tâchent de mettre en rayon un maximum de produits issus d'une agriculture de qualité. Par agriculture "de qualité" nous entendons, une agriculture respectueuse de l'environnement mais aussi du travail des producteur.ice.s. Très concrètement, les acheteur.se.s favorisent des critères comme la possession d'un label, la distance de production et d'autres.

1/ Les acheteur.se.s étudient les propositions de producteurs "direct"

Pour entrer dans la gamme, les fournisseurs doivent être capables de répondre à un certain nombre d'exigences en matière de logistique :

- Un produit doit être disponible "en continu". Nous ne pouvons pas garder un emplacement vide une semaine sur deux car la place en rayon est trop précieuse. Les fournisseurs doivent donc être capables de livrer en conséquence (en tenant compte des saisonnalités, bien entendu).
- Le modèle de facture doit être validé par le comité "Comptabilité".
- Les étiquetages produits doivent être aux normes et avoir des codes barres.
- Ils ne doivent pas faire concurrence à un autre producteur.

Le nombre de fournisseurs est problématique. Chaque commande induit une chaîne de travail spécifique : comptage des produits, mise à jour des prix, pointage du bon de livraison, comparaison entre BL et facture, saisie comptable, suivi des réclamations... A titre d'exemple, sur l'exercice 2019-20 nous avons passé des commandes auprès de 130 fournisseurs. Nous traitons en moyenne un peu moins de 15 livraisons par jour et nous avons traité 3550 factures.

La logique voudrait donc que nous cherchions à diminuer le nombre de fournisseur-euse-s différent-e-s mais nous essayons d'être tolérant-e-s en ce qui concerne les petit-e-s producteur-trice-s locaux.

2/ Les acheteur.se.s n'imposent pas de prix des producteurs en "direct"

Si un-e fournisseur-euse remplit tous les critères en matière de logistique, nous lui présentons notre démarche de fixation des prix d'achat. La Cagette prend en charge la commercialisation et c'est un travail qui a un coût (loyer, salaires, charges...) pour lequel nous prélevons 23% de marge.

Nous conseillons donc aux fournisseur.euse.s de retrancher 23% à leur prix de vente directe à la ferme pour nous proposer un tarif.

À partir de là, nous étudions ensemble les volumes qu'ils souhaitent écouler et le prix qui leur convient le mieux pour y parvenir (sachant que plus le prix est bas plus on écoule de volume).

Nous les invitons également à prendre en considération le fait que nos coopérateur.ice.s font 3h de participation par mois et n'achètent pas forcément à La Cagette si c'est plus cher que dans les autres magasins du quartier.

Une fois cet argumentaire présenté, nous laissons les producteur.ice.s réfléchir à un "prix juste" qui leur permet d'écouler les volumes qu'ils souhaitent tout en répondant à toutes nos contraintes. En dernier ressort, ce sont elleux qui déterminent leur prix, en disposant de toutes les informations nécessaires.

En définitive, ce sont surtout les volumes de ventes réels qui permettront aux producteur.ice.s d'adapter leurs prix à leurs besoins.

3/ Besoins vis-à-vis des bénévoles souhaitant s'impliquer dans l'approvisionnement

La gamme de La Cagette évolue continuellement en fonction de tous les critères explicités ci-dessus. C'est un travail très technique qui n'est pas compatible avec un investissement bénévole ponctuel. Cela dit, il est tout à fait nécessaire que les membres puissent questionner le travail des acheteur.se.s à intervalle régulier et à faire vivre les questions d'approvisionnement tout au long de l'année.

On peut donc imaginer plusieurs fonctions plus adaptées aux membres souhaitant s'investir sur la thématique de l'approvisionnement:

1/ Faire de la sensibilisation sur les problématiques environnementales, agricoles, les labels... :

- Organiser des conférences, des rencontres avec les producteur.rice.s
- Continuer le travail d'information sur nos fournisseur.euse.s sur notre site internet
- Ecrire des articles pour expliquer les problématiques des producteur.rice.s
- Valoriser certains produits en magasin en organisant des événements, des dégustations
- Organiser une semaine thématique sur l'approvisionnement à La Cagette
- Sonder les membres sur leurs connaissances de notre modèle d'approvisionnement

2/ Faire un point annuel avec l'équipe d'acheteur.se.s pour soulever les problèmes, insatisfactions issues des remarques des membres et des producteur.rice.s et éventuellement faire évoluer cette fiche de mission des acheteur.se.s