Terre&Cité
PLATEAU DE SACLAY

CRÉER UN ÉPI
RETOURS D'EXPÉRIENCES
À DESTINATION
DES PORTEURS DE PROJETS

par Terre et Cité

Carasso Daniel & Nina
Fondation sous l'égide de la Fondation de France

PROJET ALIMENTAIRE TERRITORIAL

FRANCE RELANCE

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ALIMENTATION
Liberté
Égalité
Fraternité

PROGRAMME NATIONAL POUR L'ALIMENTATION
TERRITOIRES EN ACTION

monepi

AU SOMMAIRE
de cette étude

Présentation des Épis 3
Etre accompagné
dans l'ouverture de l'Épi 6
La gouvernance
et l'organisation bénévole 7
Volet administratif 11
Installer et inaugurer son Épi . . 12
L'approvisionnement 16
La gestion économique 19
Les adaptations possibles 20
Éléments de conclusion 21

INTRODUCTION

Ce guide a pour objectif d'accompagner tout collectif souhaitant reprendre en main l'offre alimentaire disponible autour de chez lui et s'interrogeant sur le modèle de l'épicerie participative proposée par Monépi.

Ce travail, porté par l'association Terre et Cité, est réalisé dans le cadre du Projet Alimentaire Territorial de la Plaine aux Plateaux grâce à France Relance, Monépi et la fondation Carasso. Si ce guide vise à être utilisable partout en France, il est réalisé par une association ancrée sur son territoire, le Plateau de Saclay, et basé sur une analyse des Épis existants sur le périmètre du PAT de la Plaine aux Plateaux, à cheval entre l'Essonne et les Yvelines. Les données chiffrées que nous proposons au sein de ce guide sont issues de l'analyse de ces onze Épis grâce aux données issues de la plateforme de Monépi et d'un sondage diffusé aux adhérents.

Terre et Cité est une association de loi 1901 créée en 2001 à l'initiative de deux agriculteurs du Plateau de Saclay. Par le dialogue et l'accompagnement de projets, Terre et Cité oeuvre à l'émergence d'un nouveau mode de relation, durable et partagé, entre agriculture, ville et nature. Dans la poursuite de son objectif de protection de l'agriculture sur le Plateau de Saclay, Terre et Cité est devenue animatrice du premier PAT d'Île de France en 2017. Le PAT de la Plaine aux Plateaux est composé de 3 agglomérations, 79 communes et 3 petites régions agricolesreprésentant plus de 200 exploitations sur 18000 hectares.

Face au fort développement des Épis sur le territoire, nous avons souhaité créer ce guide, avec le soutien de Monépi. Il a été conçu à partir des témoignages des membres des Épis.

En complément de ce guide pratique, nous avons réalisé une étude portant sur l'expérience de la démocratie alimentaire au sein des épiceries participatives, disponible sur les sites de Terre et Cité et de Monépi.

PRÉSENTATION DES ÉPIS

Un Épi, c'est quoi exactement ?

- Une association citoyenne qui organise un lieu d'approvisionnement alimentaire
- Une participation obligatoire des adhérents de deux heures par mois
- Des produits vendus sans marge ajoutée
- Le partage de la charge de travail de logistique et de distribution des produits entre adhérents
- Du lien social dans des villages ou quartiers
- Un local dans lequel est installée l'épicerie de façon pérenne
- Un système informatique gratuit de gestion des commandes, créé et géré par Monépi

Les Épis,
de Châteaufort à toute la France

EN NOVEMBRE 2015
Le premier Épi a ouvert dans les Yvelines.

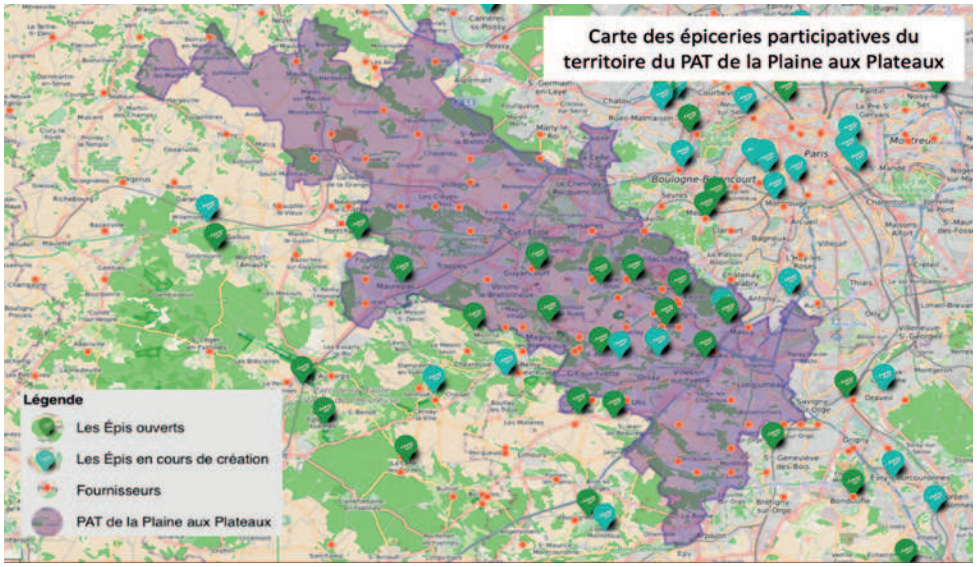
EN DÉCEMBRE 2016
Second Épi a ouvert à 6 km du premier, dans une commune voisine.

EN 2017
Cinq autres Épis ont ouvert dont quatre dans les Yvelines et un dans le Val d'Oise, à une quarantaine de kilomètres du premier Épi.

DÉBUT 2023
146 Épis sont présents dans toutes les régions françaises, mais c'est bien en Île-de-France qu'ils se sont le plus développés. Sur le territoire du PAT de la Plaine aux Plateaux, il existe onze Épis actifs, deux ayant vu le jour puis fermés et trois étant en cours d'ouverture.

La plateforme Monépi

La plateforme informatique conçue par les créateurs du premier Épi est l'outil de base sur lequel repose ce système. La plateforme permet aux adhérents de l'Épi de trouver les producteurs référencés par d'autres Épis, passer les commandes, gérer les stocks, le planning des heures de bénévolat, les adhésions, et c'est également l'outil par lequel les adhérents passent leur commandes et payent.Un système de tickets permet aux utilisateurs de faire remonter à Monépi les éventuels problèmes. Monépi a ouvert le codage à des adhérents et les référents techniques qui s'y connaissent peuvent modifier et améliorer ce codage.



LA NOTION **DE PRODUIT LOCAL**

Il n'existe pas de définition standardisée de ce qu'est un produit local : chaque Épi détermine sa définition et la part de produits locaux dans son offre.

EXEMPLE
Les produits de l'Épi Biévrois ont parcouru en moyenne 208 km, mais les légumes ont poussé à 600 m tandis que les agrumes ont parcouru 1 400 km.

LES ≠NIVEAUX **D'ENGAGEMENT DANS L'ÉPI**

Il faut distinguer les différentes catégories de personnes mobilisées dans le fonctionnement de l'Épi.

- le noyau dur, qui lance la création de l'Épi : 2 à 4 personnes
- les personnes engagées dans le fonctionnement quotidien de l'Épi (le CA, les référents) : 15 personnes environ, évolutif selon la taille de l'Épi
- les adhérents qui consomment régulièrement

EXEMPLE DE L'ÉPI DE CHÂTEAUFORT
sur 100 adhérents, 30 familles consomment régulièrement, une dizaine presque exclusivement avec l'Épi et ce sont ceux qui sont investis dans le CA.

Les Épis, en quelques chiffres

0 €
COÛT DE CRÉATION D'UN ÉPI

3 Jours
OUVERTURE EN SEMAINE
En moyenne, sur des créneaux de 2h

59
FOURNISSEURS
Moyenne sur notre territoire d'étude (entre 20 et 100)

30 m²
TAILLE DU LOCAL

332
RÉFÉRENCES PRODUITS
Moyenne sur notre territoire d'étude (111 à 500)

8 à 86 K€
MONTANT DES COMMANDES DE LA 1ÈRE ANNÉE
pour 36 à 130 adhérents

APRÈS UN AN
20 M€ pour 50 adhérents
40 M€ pour 75 adhérents
70 M€ pour 100 adhérents

50
ADHÉRENTS À L'OUVERTURE
Masse critique souhaitable à l'ouverture pour un Épi disposant d'un local

ÊTRE ACCOMPAGNÉ
DANS L'OUVERTURE DE L'ÉPI

Beaucoup de personnes sont mobilisables pour vous accompagner dans cette aventure. Le comble pour une épicerie participative serait bien de ne pas faire participer le réseau dans lequel elle s'inscrit !

Monépi

Monépi est la structure principale qui vous accompagnera dans votre projet. À l'ouverture de l'Épi, ils proposent une formation gratuite pour la prise en main de la plateforme. Selon nos Épis, c'est la formation "qui décoince tout" ! De plus, vous pouvez solliciter Monépi pour des entretiens en visio ou des formations à destination des différents groupes de membres d'action. Enfin, le site de Monépi offre de nombreuses ressources, dont un "**wiki**" riche en informations et une "boîte à outils" donnant accès à de nombreux documents : guide pour l'ouverture du compte en banque, comparatif d'assurances, exemple de règlement intérieur, convention de mise à disposition du local et statuts.

LES ÉPIS RECOMMANDENT DE SE FORMER DANS UN ÉPI VOISIN !

Si un Épi existe à proximité de chez vous, le mieux est de vous former en effectuant une immersion au sein de l'Épi existant. Certains Épis réfléchissent à un concept de jumelage ou de parrainage entre un Épi bien installé et un nouvel Épi. Cette formation sur le terrain est d'autant plus importante pour les personnes qui vont s'occuper des commandes des produits, car c'est la tâche la plus technique. Si cela n'est pas possible, n'hésitez pas à au moins prendre contact avec d'autres Épis, par exemple via la page facebook "Monépi : créer une épicerie participative en circuit court" ou via la carte des Épis disponible sur le site de Monépi.

Une fois votre Épi ouvert, vous pourrez utiliser les fournisseurs déjà répertoriés par les autres Épis et mutualiser les commandes et les tournées, en utilisant par exemple un groupe de discussion inter-Épi. Vous pouvez même aller plus loin et organiser des rencontres inter-Épi pour échanger autour de vos thématiques : producteurs, informatique, gestion administrative…

La Mairie

La Mairie n'accompagne pas la création de l'Épi mais elle peut être facilitatrice, autant pour la mise à disposition du local que pour la communication au niveau de la commune. Si la mairie ne soutient pas le projet ou ne souhaite pas mettre de local à disposition, l'Épi peut trouver d'autres lieux d'accueil, mais son installation et sa pérennisation seront probablement plus compliqués.

EXEMPLE

L'ÉPI DE LA VALLÉE

« Sans le maire on n'existe pas ». L'Épi a prospecté plusieurs communes et s'est installé à St-Aubin car c'est là qu'ils ont trouvé un maire et une équipe municipale accueillants.

ÉLÉMENTS CLÉS POUR OUVRIR UN ÉPI

selon les Épis

QU'EST CE QUI EST ESSENTIEL POUR LA CRÉATION D'UN ÉPI ?

- **Un noyau dur de personnes motivées**
- **La plateforme Monépi et le soutien de son équipe**
- **Un local**
- **Le soutien de la Mairie pour la mise à disposition du local et de ses moyens de communication**

GOUVERNANCE & **ORGANISATION BÉNÉVOLE**

Les modèles de gouvernance

La dimension participative des Épis se retrouve aussi dans sa structuration, souvent plus horizontale que les associations classiques, avec un rôle important des instances de délibération.

Le CA et le bureau ont pour mission la gestion courante de l'association (trésorerie, lien avec mairie, local). Le temps passé pour le CA ou dans les groupes compte en général comme validation du créneau de participation de 2h, mais pas obligatoirement. Les deux heures de participation sont incitatives, mais il faut avoir conscience que les adhérents investis dans la gouvernance et les groupes y passent bien plus de temps.

La répartition des rôles au sein des groupes

Les missions de fonctionnement de l'Épi sont réparties au sein de différents groupes, qui sont pour certains permanents et pour d'autres ponctuels.

Le groupe produit est particulièrement important : c'est lui qui choisit les produits en fonction des envies des adhérents et organise le lien avec les fournisseurs. Chaque fournisseur a un référent parmi les adhérents de l'Épi. Ce référent s'occupe des commandes, livraisons et factures grâce à la plateforme informatique. Le groupe produit est celui qui mobilise le plus de personnes : dans les Épis d'une centaine d'adhérents, il y a une quinzaine de personnes dans ce groupe afin de gérer les fournisseurs et augmenter l'offre de produits proposés.

ORGANISATION D'UN ÉPI

BUREAU
OBLIGATOIRE
Trésorier
OPTIONNEL
Président
secrétaire

BUREAU ÉLARGI
Avec les responsables ou référents de tous ou certains des groupes

CONSEIL D'ADMINISTRATION
Avec ou sans rôle précis, parfois avec des droits sur la plateforme, avec les référents de tous ou certains des groupes

Les épiceries participatives ont pour but de faire participer les adhérents à la gestion de l'Épi mais aussi à sa gouvernance et à l'ensemble des décisions qui sont prises. C'est une véritable expérience de démocratie participative.

Ce n'est cependant pas toujours facile, comme en témoigne une adhérente :

"C'est difficile de prendre en compte l'avis de plusieurs dizaines de personnes. Il s'agit de trouver le bon outil, mais il faut qu'il soit à la fois inclusif, efficace et éthique. Nous cherchons encore."

Préserver les bénévoles et faire tourner les postes importants

Le mandat au Bureau ou au CA est souvent limité dans les statuts à 2 ou 3 ans, renouvelable. Ce renouvellement doit permettre de faire s'impliquer un plus grand nombre d'adhérents et de répartir le temps consacré à l'Épi par chacun. Dans un des Épis étudiés, des élections ont lieu au sein des groupes pour choisir le référent et son adjoint. Les mandats durant 2 ans, la personne élue comme adjointe devient référente l'année suivante. Toutefois, nous avons aussi rencontré un Épi ayant le même CA depuis 7 ans, une situation fréquente dans le monde associatif au-delà des Épis.

LES ÉPIS RECOMMANDENT
D'ANTICIPER LE RENOUVELLEMENT DU CA ET DES RÉFÉRENTS

Ce renouvellement, essentiel pour ne pas épuiser les référents, nécessite de s'organiser en amont pour que tout adhérent se sente légitime à rentrer dans le pilotage de l'Épi. Voici quelques conseils donnés par les Épis.

POUR L'ENGAGEMENT DANS UN GROUPE OU AU CA

- Les réunions des groupes sont ouvertes aux adhérents pour observation
- La participation aux groupes valide des crédits temps *(1h à 2h)*
- Une communication est faite au sein de l'Épi pour expliquer ce que font les groupes et inviter les adhérents à les rejoindre quand le besoin se fait sentir
- Les adhérents qui achètent beaucoup peuvent être ciblés pour s'impliquer d'avantage
- Poser une durée limite de présence dans la gouvernance *(tous les 2 ans par exemple)*
- Organiser des ateliers et parler des tâches à ses moments là

POUR INTÉGRER LE GROUPE PRODUIT

- Quand quelqu'un demande un produit spécifique, lui proposer de rejoindre le groupe produit avec pour condition de suivre deux fournisseurs.
- Équilibrer les producteurs entre les référents

Le partage de la charge de travail est un enjeu majeur au sein des Épis. Si les bénévoles commencent à s'essouffler, il faut les faire tourner, augmenter le nombre de personnes impliquées ou réduire le nombre de fournisseurs et d'activités.

En plus de la charge de travail, l'autre enjeu de ce volet ressources humaines concerne les relations personnelles. À la création de l'Épi autant que dans son fonctionnement, la gouvernance partagée et l'implication de chacun nécessite de savoir gérer les éventuels conflits. Durant la création de l'Épi, la foison d'idées peut devenir vectrice de tensions, tout comme la définition des critères de choix des produits. Des méthodes existent pour gérer ces situations, comme la décision par consentement qui est pratiquée dans certains Épis.

Découvrir les tâches à effectuer via la plateforme

La plateforme permet d'organiser et de répartir les tâches de gestion, selon différents statuts. Pour plus d'informations, vous pouvez consulter :

wiki.monepi.fr/doku.php

Selon son statut, appelé "groupe" sur la plateforme, un adhérent peut accéder à différents contenus et fonctionnalités.

- Un adhérent peut accéder à l'ensemble de la boutique (comprenant la gestion de son compte) et du mode épicier.
- Un membre de l'administration peut accéder à l'ensemble de la plateforme et également à la partie administration, mis à part l'accès référent (sauf s'il est également le référent de son épicerie)
- Les groupes "produit", "potager", "animation", "bar", donnent accès à des modules spécifiques.

LES ADHÉRENTS UTILISENT LA PLATEFORME POUR :

- S'inscrire
- Recharger leur solde
- Payer l'adhésion en ligne
- S'inscrire à un créneau du planning
- Acheter des produits

EN MODE ÉPICIER, LES ADHÉRENTS PEUVENT :

- Réceptionner des commandes de producteurs à L'Épi
- Réceptionner des produits collectés par un adhérent
- Distribuer des commandes de produits frais et produits en rayons aux adhérents
- Réaliser un inventaire
- Accéder au groupe produits

LE MODE ADMINISTRATEUR PERMET DE :

- Gérer les fournisseurs
- Gérer les produits
- Commander
- Facturer
- Gérer les adhésions
- Gérer le planning
- Gérer la trésorerie
- Communiquer
- Ouvrir un ticket

RECRUTER & FORMER LES BÉNÉVOLES

LE NOMBRE D'ADHÉRENTS EST UNE DONNÉE FONDAMENTALE

- L'adhésion annuelle de l'adhérent permet de payer les charges de l'Épi
- La "recharge" déposée par l'adhérent sur la plateforme (50€ en général) constitue la trésorie de l'Épi qui lui permet de passer ses commandes
- Le nombre d'adhérents conditionne le nombre d'heures disponibles pour la gestion de l'Épi.

Exemple de l'Épi Vert : il ne manquait pas d'adhérents pour l'ouverture, mais beaucoup sont partis pendant l'été. À un an d'ouverture l'Épi comptait 98 adhérents, puis le nombre a diminué à 80. Il y a donc eu un important travail de communication à faire pour trouver de nouveaux adhérents. Pour cela, le bouche à oreille à très bien fonctionné.

LES ÉPIS RECOMMANDENT D'ACCOMPAGNER LES NOUVEAUX ADHÉRENTS

La gestion de l'épicerie n'est pas compliquée, mais une petite formation est nécessaire à tout nouvel arrivant pour leur permettre de s'accoutumer au fonctionnement de l'Épi. Plusieurs procédures sont mises en places au sein des Épis :

- un appel téléphonique lors de l'inscription pour expliquer le fonctionnement de base
- un mail avec le lien d'un drive ou les indications des documents à consulter à l'Épi
- des créneaux en duo débutants/ expérimentés

VOLET **ADMINISTRATIF**

Création de l'asso du compte en banque et de l'assurance

La création de l'association est une procédure assez simple qui peut se faire en ligne via le site service public.

Une fois l'association créée, vous pourrez ouvrir un compte en banque et souscrire à un contrat d'assurance. Le montant de l'assurance sera dépendant de vos prévisions concernant le nombre d'adhérents, la valeur du stock de produits et de matériel dans l'épicerie, de la taille du local et du budget annuel. Comptez minimum 200 €/an.

Dans une association de loi 1901, les dirigeants sont responsables de leurs fautes de gestion et les président(e)s portent la responsabilité civile et pénale de la structure.

Statuts, règlement et charte

Monépi propose des modèles de statuts, adaptable par chaque Épi. Les statuts permettent de définir entre autres, l'objet de l'association, ces orientations, définir le fonctionnement de l'adhésion, d'où viennent ses ressources, comment fonctionne sa gouvernance (CA, bureau, AG). L'association doit également produire un règlement intérieur, précisant la procédure d'adhésion, de participation, l'utilisation des données personnelles, les critères de sélection des produits, les éventuelles autres activités de l'association. Tous les Épis sont également signataires de la charte des Épis.

La question de la concurrence

L'Épi est une association à but non lucratif, qui permet de lutter contre la désertification commerciale en zone rurale et d'accéder à des produits locaux en un point de distribution unique. Cependant, il est important que les adhérents de l'Épi étudient l'offre commerciale dans leur commune et s'assurent de développer une offre complémentaire et non concurrentielle à ce qui est déjà potentiellement proposé. Ainsi, l'Épi participe au développement économique local et renforce l'attractivité des commerces existants.

En tant que modèle associatif, l'Épi n'est pas soumis aux impôts commerciaux grâce à sa gestion désintéressée (pas de salariés) et l'utilité sociale de son activité. Cependant, pour ne pas faire concurrence au secteur marchand, les Épis ne peuvent pas faire de publicité commerciale et communiquer sur les prix qu'ils pratiquent.

INSTALLER ET INAUGURER SON ÉPI

L'emplacement

Avant de chercher un local pour l'Épi dans la commune choisie, il est indispensable d'étudier le territoire sur lequel vous cherchez à vous implanter et les réseaux d'acteurs existants.

- Quelle offre commerciale y-a-t-il dans la commune ?
- Quel accès aux produits locaux ? Y-a-t-il des ventes à la ferme, des marchés de produits locaux ?
- Y-a-t-il des amap, d'autres modèles d'épicerie participative ?
- Existe-t-il une structure ayant un lien privilégié avec les agriculteurs locaux ?

La présence de ces acteurs n'empêche pas la création de l'Épi, mais il est nécessaire d'échanger avec eux afin de s'installer en bonne intelligence et de s'insérer dans le réseau d'acteurs locaux de manière cohérente. Cette prise de contact aidera l'installation de l'Épi aussi bien pour les sources d'approvisionnement que pour le recrutement des adhérents et éventuellement l'obtention du local s'il n'est pas prêté par la mairie

Trouver le local est en effet une étape clé. Dans la plupart des cas, il est prêté par la mairie, l'Épi n'a donc pas vraiment le choix de son emplacement. Les locaux communaux sont souvent dans le centre des communes, ce qui permet à l'Épi d'être visible et accessible au plus grand nombre à pied : 68% des répondants à notre sondage habitent à moins de 1km de leur Épi.

Si avoir un local communal n'est pas indispensable en théorie, les retours d'expérience des Épis étudiés nous indiquent que c'est un élément fondamental pour la stabilité et le développement de l'Épi.

Aménager son local

AVEC QUEL MATÉRIEL ET OÙ LE TROUVER ?

Pour les Épis qui ouvrent sans aucune subvention, tout le matériel doit venir de la récupération ou de dons. Voici une liste, non exhaustive, de produits nécessaires à l'ouverture de l'Épi :

- Étagères
- Bacs / caisses
- Table (comptoir)
- Balance
- Système d'étiquetage pour les produits en rayon
- Ordinateur
- Bureau
- Chaises ou tabourets
- Armoire réfrigérée
- Glacière (récupération produits frais)
- Classeurs
- Boite à clés (système permettant de partager les clés entre les adhérents)

La communication

OBJECTIFS

Communication EXTERNE

POUR LANCER LE PROJET D'ÉPI

- Trouver l'équipe porteuse de projet
- Trouver les premiers adhérents
- Marquer l'ouverture de l'Épi

APRÈS L'OUVERTURE

- Trouver de nouveaux adhérents
- Faire connaître l'Épi
- Trouver de nouveaux fournisseurs

Communication INTERNE

- Assurer le fonctionnement de l'Épi
- Améliorer l'Épi
- Garder contact avec les adhérents
- Parler des nouveaux produits ou fournisseurs
- Présenter les fournisseurs
- Recruter des adhérents pour les groupes
- Informer des réunions de gouvernance et des ateliers

Communication ENTRE ÉPIS

- Organiser des commandes groupées
- Accompagner l'ouverture de nouveaux Épis
- Échanger sur son mode de fonctionnement et ses difficultés
- Organiser des moments conviviaux

MODES DE COMMUNICATION

- Réunion publique
- Article dans le journal municipal
- Bouche à oreille : très efficace, à travers les réseaux des adhérents
- Réseaux sociaux, pages locales
- Forum des associations, guide des associations
- Distribution de flyers
- Guide des associations de la commune
- Journée portes ouvertes
- Ateliers dans l'Épi (repair café, fabrication de produits ménagers ou de beauté ...) à destination des adhérents et de leurs réseaux

- Panneau de communication sur la plateforme de l'Épi ("l'ardoise")
- Fonctionnalité mail de la plateforme ou utilisation d'un compte gmail
- Affiches dans l'Épi
- Classeurs et/ou drive avec documentation et procédures
- Messagerie instantanée avec des canaux de communication différenciés (avec ou sans droit de réponse)

- À petite échelle : groupe WhatsApp/Signal entre les Épis
- À l'échelle nationale : Forum de la plateforme ; wikiMonépi ; pages facebook.
- Réunions locales d'Épis

LES POINTS DE BLOCAGE À EXPLIQUER

- **La perception des 2h de participation**
- **Le digital, commander par le site**
- **L'absence de visibilité des prix et l'impossibilité de comparer**
- **Les horaires d'ouverture**

***POUR* 81,6% DES RÉPONDANTS AU SONDAGE < ADHÉRER À UN ÉPI EST UN ACTE MILITANT**

Au niveau individuel, adhérer à l'Épi oblige à repenser ses habitudes de consommation, et à soutenir, même modestement, un changement plus global : donner de son temps, s'impliquer bénévolement, rencontrer de nouvelles personnes, mettre la convivialité devant le système économique et ainsi défendre un modèle agricole spécifique, s'affranchir des grandes surfaces, payer le juste prix au producteur, diminuer les distances parcourues, réduire les emballages.

L'assortiment des produits

L'idéal pour chaque Épi est de proposer une diversité de produits suffisante pour faire ses courses uniquement à l'Épi. Mais dans les faits, cela n'est pas évident, surtout au début. À titre indicatif, selon notre sondage, seuls 25% des répondants réalisent plus de 50% de leurs courses alimentaires à l'Épi.

Pour 20% des adhérents, la faible diversité des produits proposés est une des limites de l'Épi. Cependant, cette limite est directement corrélée aux deux autres identifiées comme principales : trouver la disponibilité pour réaliser ses créneaux, et trouver des adhérents prêts à s'engager dans les groupes et la gouvernance.

Enfin, à défaut de proposer de tout, il faut identifier les produits de base à proposer dès l'ouverture, puis développer peu à peu l'offre. Si nous pouvons vous présenter les produits les plus vendus dans les Épis étudiés (graphique ci-contre), ce choix relève des adhérents et du contexte de votre Épi.

Pour pallier la difficulté d'approvisionnement en local, il est possible de compléter l'offre auprès de grossistes. C'est un équilibre à trouver : l'approvisionnement auprès de producteurs locaux est le plus cohérent vis-à-vis de la démarche des Épis, mais est plus complexe à gérer et offre un choix plus limité.

L'atout de l'épicerie participative est que les adhérents peuvent justement choisir les produits proposés par leur épicerie : si quelque chose manque, à eux d'y remédier !

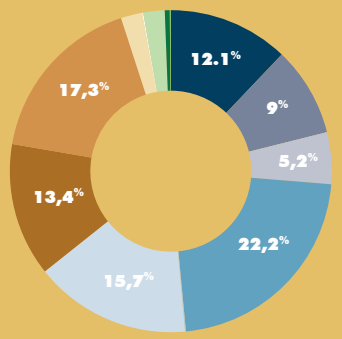
Faire évoluer la gamme de produits disponibles est en effet essentiel, en proposant de nouveaux produits ou en en remplaçant certains, pour équilibrer l'offre en termes de prix, de qualité et de diversité et répondre aux attentes des adhérents.

LES ASTUCES DES ÉPIS

POUR RENOUVELER LES PRODUITS PROPOSÉS

- **Répondre aux demandes des adhérents**
- **Demander à un autre Épi si un produit de son catalogue se vend bien**
- **Tester en petite quantité pour voir si le produit plaît aux adhérents**

QUANTITÉ DE PRODUITS COMMANDÉS



- Boissons
- Boucherie & poissonnerie
- Boulangerie
- Crémerie
- Enfants / Bébé
- Épicerie salée
- Épicerie sucrée
- Fruits & légumes
- Hygiène & beauté
- Jardin & animaux
- Maison & entretien
- Spécial
- Traiteur

Les critères de choix des produits

S'accorder sur les critères de choix des produits, au sein du CA et avec tous les adhérents, n'est pas évident. Certains Épis ont adopté un système de choix basé sur des critères précis, chacun noté de 1 à 10 points. Les critères étudiés sont les suivants :

- Qualité biologique
- Qualité gustative
- Démarche 0 déchets
- Distance de l'épicerie (km)
- Nombre d'intermédiaire
- Prix

Cette grille reste indicative et n'a pas vocation à exclure définitivement un article.

D'autres Épis choisissent d'autres règles, comme le fait de proposer minimum deux tiers de produits locaux : si un produit "lointain" est ajouté au catalogue, deux produits locaux doivent l'être également.

Des produits à prix coûtant

Le principe de base des Épis est d'organiser un groupement d'achat auprès de ses adhérents, leur permettant ainsi d'accéder à des produits sans marge donc plus accessibles, à prix coûtant fixés par les producteurs ou les fournisseurs.

L'Épi de la Vallée a réalisé une petite étude en 2023 sur l'inflation des produits alimentaires. Selon l'INSEE, entre janvier 2022 et janvier 2023, le prix de l'alimentation a augmenté de 13,3%. Au sein de l'Épi, l'analyse d'un panier moyen montre une inflation de 8%, avec seulement 3,3% d'inflation sur les produits locaux[1] mais 15% sur les "produits d'ailleurs"[2].

1 *Les produits locaux étant : fusilli, poireaux, oignons, pdt, colis de boeuf, farine, pain, miel, beurre, yaourts,bière.*

2 *Les produits d'ailleurs : coquillettes, tomates en boite, riz, huile d'olive, avocats, oranges, thon blanc, café, chocolat, tablettes lave vaisselle. Mais les produits les plus demandés dans l'Épi sont : l'huile d'olive, les oranges/avocats/citrons, le café/riz/chocolat, le papier toilette, les fromages, les viandes, les oeufs, les légumes, le pain et les noix de cajous : les produits chers en 1er !*

L'APPROVISIONNEMENT

Gérer les fournisseurs

La plateforme des Épis permet de trouver les fournisseurs répertoriés par les autres Épis : il y en a environ 3400 dans toute la France. Vous pouvez alors facilement entrer en contact avec eux pour leur demander s'ils peuvent approvisionner votre Épi.

Si vous souhaitez vous approvisionner auprès d'un fournisseur qui n'est pas référencé, il faudra le contacter, lui expliquer le système des Épis puis rentrer ses informations sur la plateforme ainsi que celles des produits que vous allez lui acheter. Vous pourrez lui demander de pratiquer un prix de gros. Votre Épi sera ensuite l'Épi référent de ce fournisseur et des ses produits, même si d'autres Épis s'approvisionnent ensuite chez lui.

Les producteurs qui réalisent plus de 10000 € de chiffre d'affaires par an via les Épis doivent une contribution de 3% (sur le CA au-delà des 10000 €) pour le fonctionnement de la plateforme. Pour les autres, elle ne leur coûte rien.

Gestion des stock et modes d'achat

Il existe différents modes d'achats dans les Épis, que nous vous présentons dans le tableau ci-contre. Chaque Épis utilise plusieurs de ces options.

La gestion des stocks peut poser quelques problèmes : produits cassés, imprécisions dans certaines livraisons, péremptions, souris… ces pertes, même légères, sont à prendre en compte dans l'équilibre financier de l'Épi.

Pour respecter les règles d'hygiène, les produits frais sont réceptionnés et distribués le jour même. Un réfrigérateur permet de les conserver le temps de la distribution. L'idéal est de réussir à regrouper les livraisons et les distributions pour optimiser le temps de chacun.

Les commandes peuvent également être groupées avec les Épis voisins pour limiter les trajets et les frais de port. C'est ce que font les Épis du Plateau de Saclay depuis 2019.

MODE D'ACHATS

AVANTAGES & INCONVÉNIENTS

Soulevés dans les échanges avec les adhérentes d'Épis

Le stock d'épicerie (sec) **EXEMPLE** Produits secs livrés par un producteur ou un grossiste	• Gestion du stock en fonction des besoins • Rempli la boutique : effet visuel • Choix de prendre un produit en le voyant dans l'Épi (et pas forcément parce que c'était prévu) • Financé par le fonds de roulement de l'Épi donc dépend du nombre d'adhérentes	• Stock à renouveler • Possible risque de péremption si non consommé • Possibilité de vol
La pré-commande de produits **EXEMPLE** Pré-achat de fromage ou de fruits au producteur 1 semaine/mois	• Pas de pertes • Plus simple pour les épiciers • Disponibilité du produit assurée	• Organisation des adhérents pour commander à temps • Nécessité d'être disponible pendant l'horaire de livraison (l'Épi ne peut pas les conserver)
Le stock de frais lié au conditionnement de la pré-commande **EXEMPLE** Les yaourts sont livrés en paquet de 8, si on en veut 3 il en restera 5 disponibles dans l'Épi 1 semaine/mois	• Choix de prendre un produit en le voyant dans l'Épi (et pas forcément parce que c'était prévu) • Rempli la boutique	• Possibilité de péremption
Stock de frais lié à un choix de commercialisation **EXEMPLE** Certains Épi commandent des légumes et les commercialisent sur leur créneaux d'ouverture.	• Choix des quantités lors des courses • Pas besoin pour l'adhérent de pré-commander d'une semaine sur	• Tâche en plus : peser • Risque de perte • Peu de créneaux d'ouverture : contrainte de disponibilité des adhérents
Vrac **EXEMPLE** Les sachets de 10 kg de cacahuètes ; liquide vaisselle	• Choix des quantités lors des courses • Moins d'emballage	• Tâches en plus : peser • Norme sanitaire (moins contraignant pour les produits non-alimentaires)
Dépot vente **EXEMPLE** Produits frais voire secs déposés par les maraîchers puis payés à postériori en fonction de ce qui a été consommé	• Pas de pertes pour l'Épi	• Peu régulier • La chaîne du froid doit être assurée • Complexe à gérer sur la plateforme • Système qui peut avoir du mal à convaincre les adhérents • Logistique

LA GESTION ÉCONOMIQUE

Le modèle économique

Le modèle économique de l'Épi est très simple. Les produits sont issus des adhésions et éventuellement d'une subvention à l'ouverture (budget participatif par exemple). Les charges comprennent la box internet, l'eau et l'électricité, l'assurance (pour en moyenne 800€/an selon Monépi) mais peuvent également inclure une participation au loyer, les pertes ou écarts de trésorerie, et quelques dépenses d'animation ou de matériel.

Les Épis atteignent un plateau dans l'évolution de leur activité dans les 2 à 3 ans après leur ouverture : le nombre d'adhérents et le volume d'achat des 3 premières années sont donc structurants.

Certains Épis parviennent à dégager un résultat positif quand ils ont de nombreux adhérents et peu de charges. Pour d'autres, l'équilibre reste toujours délicat à maintenir. Quand l'Épi dégage un résultat excédentaire sur plusieurs années, il a différent choix : investir dans du nouveau matériel, travailler sur l'accessibilité des produits, faire un don à une autre association…

COÛT DU LOCAL

L'objectif est de trouver un local qui puisse être mis à disposition gratuitement ou requérir un loyer modique (autour de 250€/an). Monépi propose un modèle de convention de mise à disposition.

Si la mairie ne prête pas de local, vous pouvez vous tourner vers le tissu associatif local. Les quelques exemples connus d'Épis s'étant installés chez des particuliers ont eu de nombreuses difficultés (espace de stockage, accessibilité, possibilités d'ouverture, taille, pérennité…)

ADHÉSIONS

Les adhésions sont annuelles et oscillent entre 10 et 30€. Certains Épis permettent aux adhérents de payer leur adhésion moitié-prix en cas d'adhésion prise en cours d'année. La plupart des Épis ont plusieurs niveaux d'adhésion : une cotisation individuelle pour les personnes seules et les familles monoparentales et une cotisation familiale (deux fois plus importante). Certains Épis proposent aussi une cotisation 'bas revenu', qui permet aux foyers avec moins de ressources d'avoir accès à l'épicerie avec un prix d'adhésion préférentiel. Le montant des adhésions peut être revu en AG. Pour le bon fonctionnement de la trésorerie de l'Épi, tous les adhérents créditent leur compte de 50€ qui servent de fond de roulement.

TRÉSORERIE DE L'ÉPI

La térsorerie de l'Épi est avancée par les adhérents ce qui permet à l'Épi de passer commande.

VIREMENT → COMPTE BANCAIRE ÉPI

RECHARGE → PLATE FORME ÉPI

AUTRES FORMULES POUR LES ÉPIS

LES ÉPIS PEUVENT DÉVELOPPER D'AUTRES ACTIVITÉS QUE L'ÉPICERIE

L'Épi de Châteaufort a créé dès son ouverture un potager. Son entretien fait partie des créneaux proposés aux adhérents et UN GROUPE POTAGER s'est constitué et un module existe sur la plateforme pour intégrer la gestion du potager. Il existe également un module "annonces" sur le principe des systèmes d'échanges locaux (échanges de services, des savoirs et des biens…) et un module "bar participatif".

Certains Épis ORGANISENT DES ATELIERS : atelier de réparation, visites chez les producteurs, cuisine… Ces ateliers répondent à la volonté de faire des Épis un lieu de convivialité et créateur de lien social entre les adhérents, surtout suite au covid et aux confinements.

Les Épis sont parfois CRÉÉS DANS DES CONTEXTES PARTICULIERS. Parmi les Épis que nous avons étudiés, il en existe un qui a été créé au sein d'une entreprise et dont les adhérents sont en grande majorité des employés de cette entreprise. Il existe également des Épis créés au sein d'universités ou de grandes écoles.

LES ADAPTATIONS POSSIBLES

Une des pistes sur lesquelles les Épis peuvent se pencher est la question de l'accessibilité financière et de la diversification du milieu socio-économique des adhérents. En effet, si les produits et légumes ne sont pas forcément plus chers qu'ailleurs, les autres produits, étant d'une certaine qualité, restent plus cher qu'en supermarché.

47%
DES ADHÉRENTS DES ÉPIS SONT DES CADRES

27%
DES ADHÉRENTS DES ÉPIS SONT RETRAITÉS

Cependant, cette représentation des catégories socio-professionnelles est corrélée au territoire étudié, des Épis plus ruraux attirent probablement une plus grande diversité de CSP.

EXEMPLE DU P'TIT KIOSQUE À MASSY

Cet Épi a créé un "groupe solidarité" pour essayer de donner accès aux produits de l'Épi à moindre coup pour certains adhérents, grâce à une subvention de la mairie ou aux dons d'autres adhérents.

ÉLÉMENTS DE **CONCLUSION**

Nous espérons, à travers ce guide, avoir réussi à synthétiser les témoignages fournis par les Épis du PAT de la Plaine aux Plateaux afin d'aider les personnes intéressées à mieux comprendre les Épis se lancer dans l'aventure !

Terre et Cité, en tant que coordinatrice du PAT de la Plaine aux Plateaux, accompagne le développement des circuits courts sur le territoire et reste disponible pour toute question relative aux Épis sur ce territoire. N'hésitez pas à nous contacter à l'adresse **pat@terreetcite.org.**

Pour finir ce guide, nous vous laissons sur ces quelques mots des adhérents…

"Je m'interroge, avec les autres membres du groupe produit, sur ce que veut dire "local","éco-responsable", "bien-être" ... pour trouver le juste équilibre entre consommation et environnement"

"Donner de son temps pour faire fonctionner une structure ne va pas de soi dans notre société"

"J'ai beaucoup appris sur le fonctionnement et les difficultés des petits et moyens producteurs"

"Depuis mon adhésion à l'Épi, je fais beaucoup plus de choses moi même, je mange des produits locaux et de meilleure qualité. Je me questionne aussi beaucoup plus sur ce qu'il y a dans mon assiette"

"Ce concept est une magnifique invention et mérite de survivre et de se développer."

TROIS CHOSES À RETENIR

RECETTE POUR UN ÉPI QUI SE PORTE BIEN

1
DES ADHÉRENTS
présents, actifs, intéressés

2
UN ÉCOSYSTÈME
avec les producteurs, la mairie, Monepi…

3
DES PRODUITS
de plus en plus variés et d'une qualité reconnues

Terre&Cité
PLATEAU DE SACLAY

Ensemble scolaire La Salle Igny
10, avenue de la Division Leclerc
91430 - Igny - France

terreetcite.org

2023 © Création : Lilou.b - Illustrations : freepik.com retouchées par Lilou.B - Photos : couverture Terre et Cité ; intérieur : Terre et Cité et Pxhere.com