



## Rapport d'activité 2015

de la Société Coopérative d'Intérêt Collectif

### Assemblée Générale

Le samedi 23 avril 2016

A L'Espace Social et Culturel du Diois



---

La Carline – 21 rue du Viaduc – 26 150 Die – tél 04 75 22 08 11 – [lacarline26@orange.fr](mailto:lacarline26@orange.fr)

Société Coopérative d'Intérêt Collectif – Société Anonyme à capital variable -

Siret : 444 884 035 00023 / TVA intracommunautaire FR17 444 884 035 00015 / APE 4729Z



## Introduction

Mesdames, Messieurs,

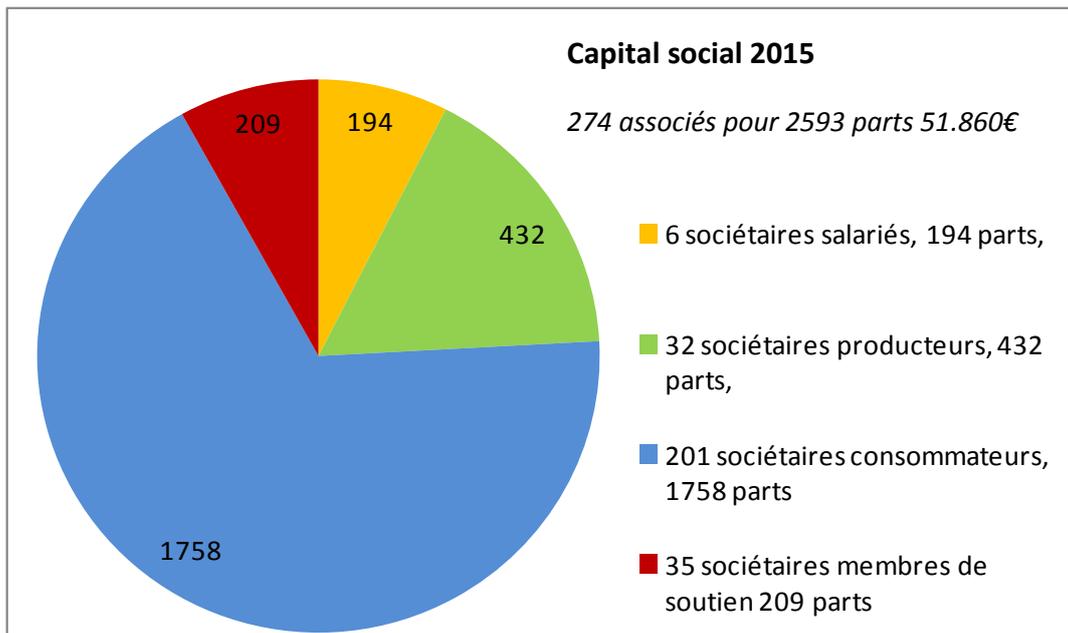
Nous vous réunissons en Assemblée Générale le 23 avril 2015, afin que, conformément aux dispositions légales et réglementaires, ainsi qu'à l'article 25 des statuts, vous puissiez examiner les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015 et vous rendre compte de l'activité de notre société coopérative.

Nous procéderons à la lecture des rapports de M. Sachet, commissaire aux comptes. Pour votre information, il est tenu à votre disposition tous les documents prescrits par la loi : les documents de gestion de la SCIC, à savoir le bilan, le compte de résultat et les annexes détaillées, les rapports de révision coopérative, les rapports du commissaire aux comptes. Les comptes annuels de notre société ont été établis selon les mêmes formes et méthodes que les années précédentes.

Ce rapport d'activité vous permet de mieux connaître la société coopérative que vous soutenez à travers vos prises de parts sociales. Il apporte une lecture des résultats et de l'activité de l'année et présente des orientations pour l'avenir.

### 1) Sociétariat : composition et évolution

*« Dépasser la relation commerciale pour renforcer la solidité du projet, suivre l'activité, participer aux décisions, nommer les administrateurs »*



En 2015, le capital social de la coopérative augmente de 4760€. La balance des entrées et sorties du sociétariat est positif. Au 31/12/2015, **la Carline compte 274 associés au capital.**

#### **Résolution 1 = évolution du sociétariat entrées et sorties**

Tout au long de l'année, et conformément aux statuts, le conseil d'administration a étudié les demandes d'entrées ou de sorties du sociétariat et les transmet pour agrément à l'assemblée générale. Les demandes d'entrées et de sorties ou de changement de collège sont repris dans le tableau suivant.

2015	Producteurs	consommateurs	Salariés	Soutien
<b>Entrées</b>	M. Sibuet (5 parts)	T. Vink (20 parts)		GRAP (50 parts)
	Ame des simples (25 parts)	S. Debut (2 parts)		ADEAR (1 part)
		JP. Begay (10 parts)		AGRICOURT (x part)
		C. Masson (10 parts)		
		E. Pradeau (1 part)		
<b>Sorties</b>				G. Chabanet (12 parts)
				C. Gentili (10 parts)
<b>Changement de collègue</b>	C. Dumas C. Commarmond R. Beaudoin (consommateurs). J-J Maurice M. Finand L. Beaudoin (soutien)	L. Bernard (soutien)	M. Tournier (soutien)	J. Berger (consommateurs) O. Schlosser (salariés)

**NB :** Le conseil d'administration, conformément à nos statuts, vous propose le transfert de sociétaires non actifs du collège producteurs, vers le collège consommateurs ou soutien. Ils sont compensés par les entrées de nouveaux fournisseurs actifs des dernières années.

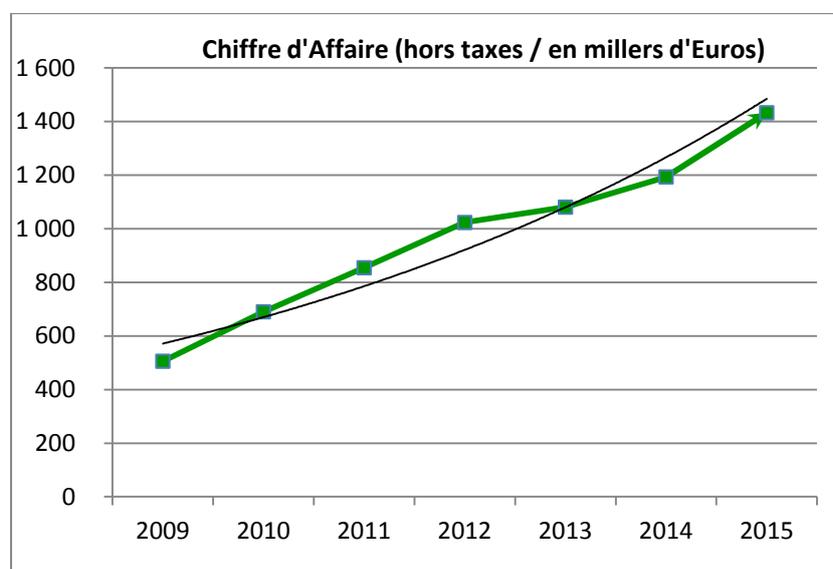


## 2) Rapport d'activité 2015

L'année 2015 a été riche et intense dans toutes les dimensions du projet. De la vie coopérative à l'activité économique, salariés et administrateurs ont été fortement mobilisés. Les premiers pour continuer à accueillir les consommateurs de plus en plus nombreux et les seconds pour dessiner le projet coopératif à l'horizon 2020.

D'un point de vue économique, l'activité du magasin atteint un niveau record avec une croissance de plus de 20%. Salariés et administrateurs voient dans ce niveau de croissance une formidable reconnaissance de la qualité du travail accompli par chacun et l'adhésion au projet coopératif.

### 2.1) Evolution de l'activité et de l'approvisionnement en 2015



	CA HT	évolution N-1		Nombre de jours ouvrés	CA TTC /jour	Tickets / jour	Panier moyen
<b>2012</b>	1 023 230 €	19,8%	29,6%	nc	4 337 €	165	24,68 €
<b>2013</b>	1 080 395 €	5,6%	29,2%	253	4 563 €	181	25,19 €
<b>2014</b>	1 193 171 €	10,4%	29,9%	254	5 045 €	200	25,23 €
<b>2015</b>	1 432 747 €	20,1%	29,2%	289	5 308 €	200	27,09 €

La croissance d'activité au niveau national pour notre secteur d'activités se situe autour de 16%. Notre niveau d'activité (+20%) s'explique par l'ouverture les lundis après-midi depuis avril, la bonne fréquentation du magasin et le panier moyen en hausse.

	2014	2015
Achat (HT)	836 167 €	1 014 048 €
Vente (HT)	1 193 171 €	1 432 747 €
Marge réalisée	29,9%	29,2%
Marge mise en œuvre	32,0%	31,8%
Montant de la démarque	35 995 €	53 847 €
Total démarque / CA	3,0%	3,8%
Démarque connue =	19 100 €	28 527 €
remises asso et pro, usage interne, pertes mesurées	<b>1,6%</b>	<b>2,0%</b>
Démarque inconnue	16 895 €	25 320 €
mise à jour prix, erreur sortie caisse, pertes non mesurées, vols....	<b>1,4%</b>	<b>1,8%</b>

L'activité principale de la coopérative consiste à acheter des marchandises puis à les revendre en appliquant un coefficient multiplicateur qui dégage une marge pour financer les coûts de fonctionnement et les investissements sans rémunération du capital. La Carline applique une double politique de marge : 33% des ventes HT pour les produits issus de grossistes avec remises négociées et 29% des ventes HT pour les produits achetés en direct aux producteurs et artisans.

Achats	répartition 14 (%)	répartition 15 (%)
achats à 29%	33,4%	38,4%
achats à 33%	66,6%	61,6%
	100%	100%

En développant le référencement des produits en direct, le volume de marchandises vendues avec 29% de marge prend de plus en plus d'importance.

La perte de marge appelée démarque est de l'ordre de 3,8 %. Les bons résultats de l'année dernière sur la maîtrise de la démarque ont été maintenus (légère augmentation). La démarque connue a augmenté mais à l'endroit des remises pour les associations et clients pro.

### L'évolution des approvisionnements

#### De plus en de produits en direct du fournisseur producteur ou artisan !

La croissance des volumes nous permet d'améliorer l'origine de nos approvisionnements en développant de plus en plus de relations en direct. Le référencement dans le magasin évolue avec comme objectif : **de compléter l'offre existante, de soutenir de nouveaux producteurs ou artisans, d'améliorer notre positionnement éthique, ou prix et parfois les deux.**

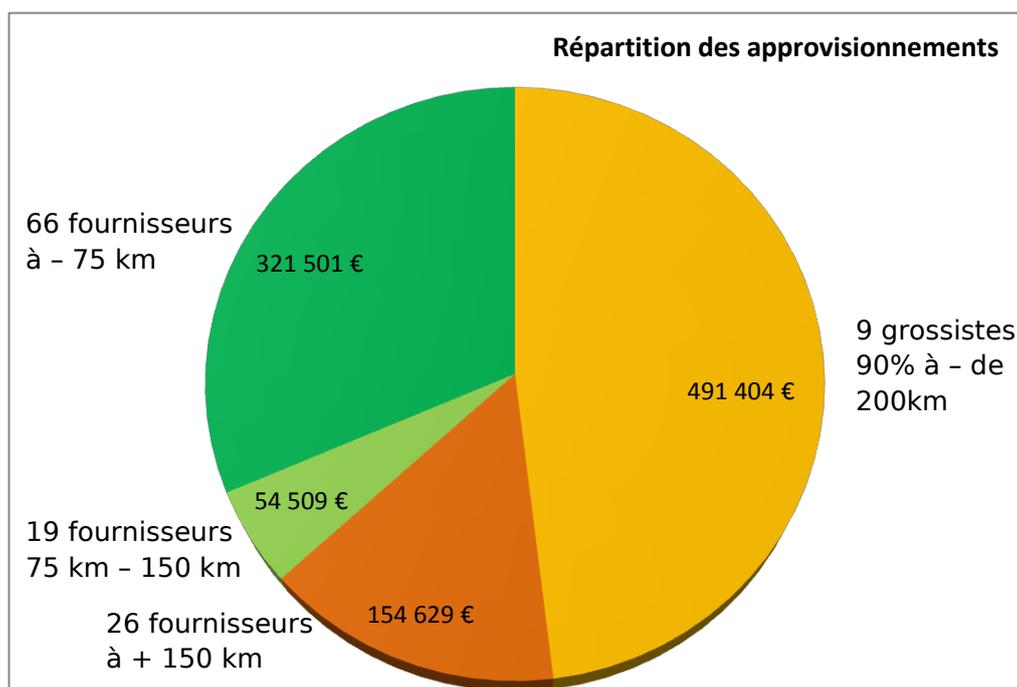
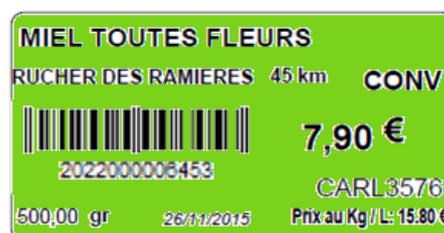
Nous avons travaillé avec 120 fournisseurs tout au long de l'année et entamé de nouvelles relations avec 15 fournisseurs. Parallèlement, nous avons cessé de travailler avec une dizaine de fournisseurs, pour cause d'arrêt d'activités, de remplacement, de difficulté d'approvisionnement ou de référencement non continu (le vin).

## Répartition de nos approvisionnements (données brutes sans variation de la valeur de stock)

Achats en HT / fournisseurs	2014			2015			évolution
nombre de factures	1273			1500			
fournisseurs totaux	115	833 459 €	100%	120	1 022 043 €	100%	23%
grossistes (mixte emballer)	8	431 732 €	52%	9	491 404 €	48%	14%
fournisseurs en direct	107	401 728 €	48%	111	530 639 €	52%	32%
en direct à - 150km	83	285 602 €	34%	85	376 010 €	37%	32%
en direct à - 75 km	69	244 308 €	29%	66	321 501 €	31%	32%

- ✓ Nous avons dépassé le million d'euros d'achat de marchandises .
- ✓ Plus de la moitié de nos achats se font en direct du fournisseur(52%).
- ✓ L'augmentation plus forte de nos achats en direct pour les producteurs et fournisseurs en direct (32%).

Pour illustrer notre politique d'approvisionnement nous avons mis en place de nouvelles éti'quettes avec le kilométrage qui nous sépare du fournisseur, un code couleur en fonction et l'état vis-à-vis de la certification (AB, NeP, Demeter).



### Palmares de nos 15 plus gros fournisseurs

Tout naturellement, on retrouve les grossistes qui sont multi références et multi gammes. Mais des producteurs rentrent petit à petit dans ce palmarès et c'est à noter.

On retrouve l'Association Agricourt qui nous fournit en fruits et légumes origine Drôme / Ardèche en deuxième position. Les fruits et légumes ont une importance de plus en plus forte dans le chiffre du magasin et naturellement cela profite aux producteurs du Diois et de la Drôme avec qui nous travaillons en direct ou via Agricourt.

## Classement de nos fournisseurs

	Fournisseur	description	km
1	RELAIS VERT	grossistes toutes gammes	160 km
2	AGRI COURT	association prod. fruits et légumes	51 km
3	MARKAL	transfo / distributeur grossiste	86 km
4	EURONAT	transfo / distributeur grossiste	197 km
5	JEAN HERVE	transfo / distributeur	561 km
6	CELNAT	transfo / distributeur	154 km
7	SENFAS	transfo / distributeur grossiste	179 km
8	FOURNIL DE LA SYE	producteur paysan boulanger	47 km
9	FROMAGERIE MARCELLE PETITE	affineur fromages	400 km
10	T'AIR DE FAMILLE Y et V HOULETTE	producteur fruits, compotes et jus	54 km
11	SALDAC	transfo / distributeur produits équitables	73 km
12	FREDERIC GONTARD	producteur œufs	64 km
13	HUILERIES VIGEAN	transformateur / distributeur huiles	560 km
14	JULIEN BLACHON	producteur maraicher	14 km
15	DOMAINE DES CAMINOTTES	Producteur vigneron	65km

## Etat des ventes par famille

les familles de produits	% CA	2015	évolution	/ au mag
Les fruits et légumes	23%	325 660 €	34%	+++
Alcools, vins, bières, liqueurs	5%	72 440 €	26%	++
Fromage à la coupe et rayon frais	14%	200 298 €	22%	+
Pâtes, huiles et biscuits	6%	92 266 €	22%	+
L'épicerie emballée	26%	374 738 €	17%	=
Produits d'hygiène et d'entretien	3%	48 574 €	17%	=
L'épicerie Vrac	12%	170 671 €	15%	-
Boissons (jus, sirop, lait végétaux)	4%	59 844 €	13%	-
Boulangerie	3%	44 386 €	8%	--
Non alim. Librairie, semences...	0%	3 632 €	2%	---
Viandes et charcuterie	3%	37 473 €	-5%	----

Les familles de produits qui connaissent la plus grosse croissance sont les fruits et légumes, le rayon vins et le rayon frais. On note le recul de la famille viande et charcuterie où l'approvisionnement en bio et local est difficile à maintenir de manière régulière et continue.

L'année dernière c'était le rayon pain qui était en baisse : l'entrée d'un nouveau fournisseur et le changement des jours de livraison ont dynamisé le rayon qui retrouve son niveau passé.

## Palmarès des produits les plus vendus :

D'où viennent nos fruits et légumes de saison (hors agrumes et fruits exotiques)? :

✓ 1/3 via des producteurs en direct, 1/3 via Agricourt et 1/3 via Relais Vert.

Pour les agrumes : entre les commandes groupées auprès de la coopérative de Sicile et les nouvelles relations avec Oscar Morell à Valencia, nous sommes en prise directe avec les producteurs et leurs conditions de production. C'est l'essentiel des volumes qui ont été commandé via ces filières. Nous souhaitons travailler sur une filière durable de banane équitable.

✓ C'est la garantie d'une relation commerciale soutenable entre tous les acteurs de la filière.

PALMARES	QUANTITE	PALMARES	CA
Œuf (u)	52 988	Banane (kg)	24 052 €
Banane (kg)	10 701	Pomme (kg)	22 888 €
Salade(u)	9 619	Œuf (u)	21 506 €
Orange (kg)	9 608	Orange (kg)	18 199 €
Pomme (kg)	8 543	Comté (kg)	17 908 €
Carotte (kg)	6 955	Carotte (kg)	16 022 €
Pomme de Terre	5 632	Fruits secs (kg)	13 419 €
Citron (kg)	4 205	Salade (u)	11 452 €
Lait de riz (u)	4 007	Citron (kg)	11 002 €

## 2.2) Evolution de l'équipe : plus d'activités = plus d'emploi !

L'équipe salariée s'est étoffée en début d'année 2015 avec l'arrivée d'Olivier Schlosser qui a intégré l'équipe de manière permanente en début d'année 2016. Un poste d'appui magasin a été créé en avril pour répondre à l'ouverture du lundi et à l'accroissement d'activité le samedi.



9 personnes pour 7,5 équivalent temps plein

7 CDI et 1 CDD « d'appui magasin »

1 mandat social de direction

Plus de 13 000 heures de travail rémunérées

	Nombre heures	ETP	Evol.
2014	11.708	6.4	
2015	13.568	7.5	16%

L'activité a augmenté au fil de l'eau, mois par mois, avec un très bon 2<sup>ème</sup> semestre. Le nombre d'heures a augmenté de 16%, le chiffre d'affaires de 20%.

En 2016, il faut continuer à renforcer l'équipe par de nouveaux recrutements, l'accès à la formation et la prise de responsabilités. Si l'augmentation du chiffre d'affaires permet de rendre les charges externes ou de main d'œuvre moins pesantes sur l'exploitation, le ratio main d'œuvre / Marge est bas.

## **Un travail en coopération : le changement de convention collective !**

Le collège salariés et le CA ont travaillé sur le passage au 1<sup>er</sup> janvier 2016 de la convention collective de l'animation vers l'épicerie. nous a permis de repenser notre organisation, de créer des fiches de postes adaptées. Ce changement logique permet d'envisager sereinement l'avenir au regard de la croissance de l'effectif.

## La Carline employeur en quelques chiffres :



- ✓ Ecart entre les salaires (du plus bas au plus haut) < 2.
- ✓ Mutuelle prise en charge à 75%
- ✓ CDI rémunérés à SMIC + 20% (1350€ net /mois).
- ✓ CDD de remplacement rémunérés à SMIC +10% hors prime
- ✓ L'intéressement vient compléter les rémunérations en fin d'année.
- ✓ Mise en place des nouvelles fiches de postes co construites
- ✓ Un nouvel échelon pour les animateurs de vente expérimentés et chargés d'approvisionnement à 1500€ net /mois.

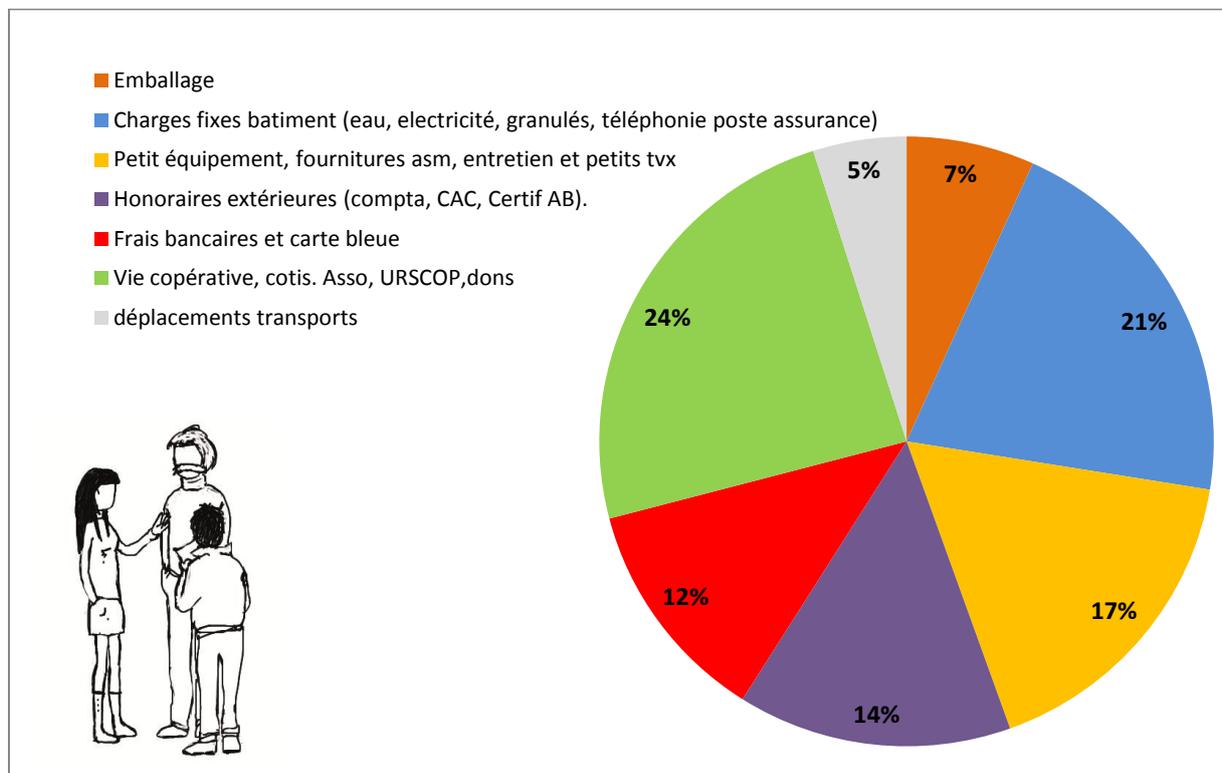
En 2016, nous devons veiller à ce que la charge de travail permette toujours, au-delà de l'accueil et du quotidien, de développer de nouveaux partenariats avec des fournisseurs, de faire évoluer le référencement du magasin et d'animer la vie coopérative.

Durant cette année très chargée, l'engagement de l'équipe, sa rigueur et son professionnalisme ont été remarquables. L'esprit d'équipe et le travail en commun nous ont permis de nous adapter et de proposer toujours plus de produits bio et locaux de qualité, dans de bonnes conditions.

**Que chacun soit ici remercié !**

## Détail des charges externes

Le volume de charges externes est stable depuis 3 ans voire en légère diminution. Nous sommes sur un niveau plancher. C'est sur ce poste de dépenses que l'on retrouve des choix forts : Enercoop (électricité coopérative et renouvelable), La Nef et le crédit coopératif, le soutien aux associations et à la vie coopérative et réseaux.



### 2.3) Le compte de résultat : témoin de l'activité de l'année

COMPTE RESULTAT	2 014		2 015	
Vente marchandises	1 193 171 €	10,4%	1 432 747 €	20,1%
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>1 193 171 €</b>		<b>1 432 747 €</b>	
Achat marchandises	832 761 €	69,8%	1 021 596 €	71,3%
Variation stock	3 406 €	0,3%	-7 548 €	0,5%
<b>MARGE COMMERCIALE</b>	<b>357 004 €</b>	<b>29,9%</b>	<b>418 699 €</b>	<b>29,2%</b>
Charges externes	46 788 €	13,1%	44 828 €	10,7%
Emballages	2 495 €	0,7%	3 242 €	0,8%
<b>VALEUR AJOUTEE</b>	<b>307 721 €</b>	<b>25,8%</b>	<b>370 629 €</b>	<b>25,9%</b>
Impôts et taxes	8 632 €	2,4%	4 763 €	1,1%
<i>Salaires bruts</i>	167 204 €		206 315 €	
<i>Charges sociales</i>	50 986 €		54 198 €	
Main d'œuvre	218 190 €	61,1%	260 513 €	62,2%
<b>EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>80 899 €</b>	<b>6,8%</b>	<b>105 353 €</b>	<b>7,4%</b>
Autres produits	203 €		291 €	
Prestations de services			2 005 €	
Dotation aux amortissements	24 657 €	6,9%	24 111 €	5,8%
Autres charges	795 €		473 €	
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>	<b>55 650 €</b>	<b>15,6%</b>	<b>83 065 €</b>	<b>5,8%</b>
Produits Financiers	2 027 €		3 158 €	
Charges Financières	6 235 €		5 497 €	
<b>RESULTAT COURANT</b>	<b>51 442 €</b>		<b>80 726 €</b>	<b>5,6%</b>
Produits Exceptionnels	8 433 €		5 618 €	
Charges Exceptionnelles	88 €			
Impôts sur les sociétés			2 679 €	
<b>RESULTAT NET</b>	<b>59 787€</b>	<b>5%</b>	<b>83 665€</b>	<b>5,8%</b>

Une croissance d'activité deux fois supérieure à 2014.

Un taux de marge brute similaire à l'année dernière malgré une proportion de vente à 29% en augmentation.

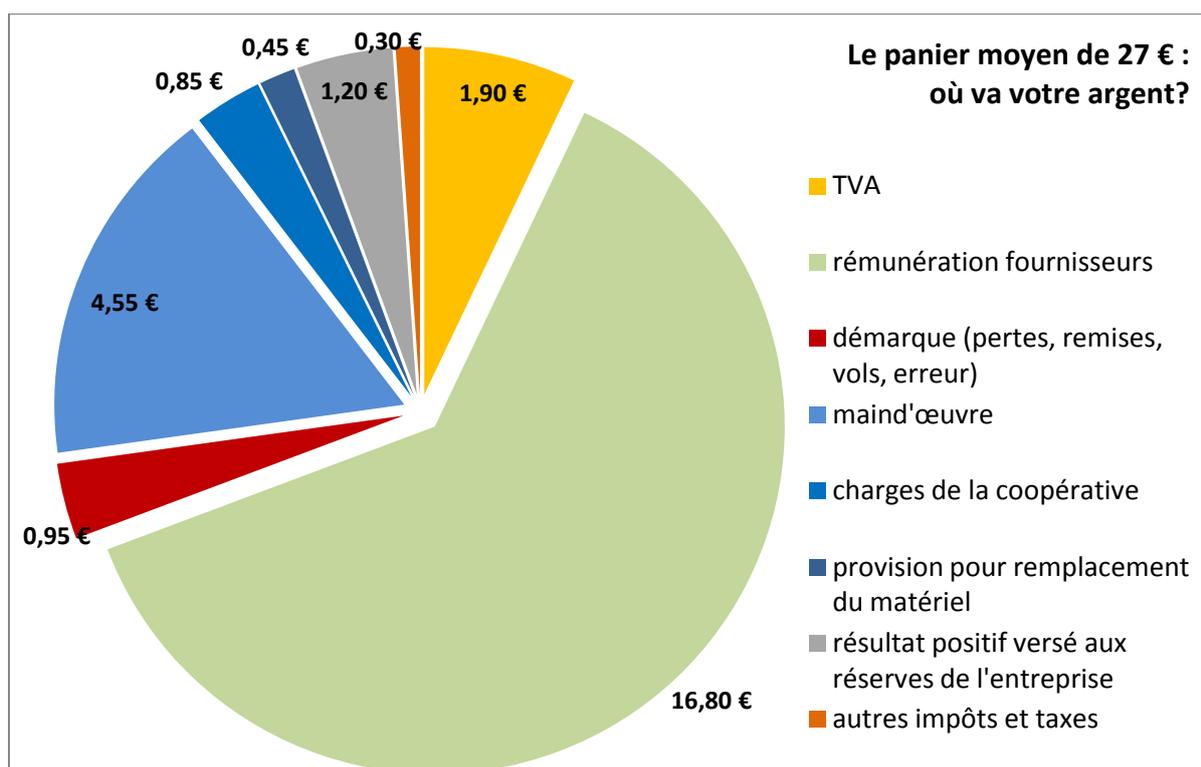
Les charges externes de prestations de services en légère baisse.

Un ratio main d'œuvre / marge dégagée positif. Le CICE (crédit d'impôts compétitivité emploi) représente 8k€ de baisse de charges.

La dotation aux amortissements est la quote-part annuel de remboursement des investissements.

Le résultat financier est le solde entre le coût des intérêts sur emprunts et les intérêts perçus sur la trésorerie placée. Le résultat exceptionnel vient compenser le coût des emprunts grâce à une subvention d'investissement versée au résultat.

Capacité à générer du résultat = + 0,8% soit 5,8% du CA.

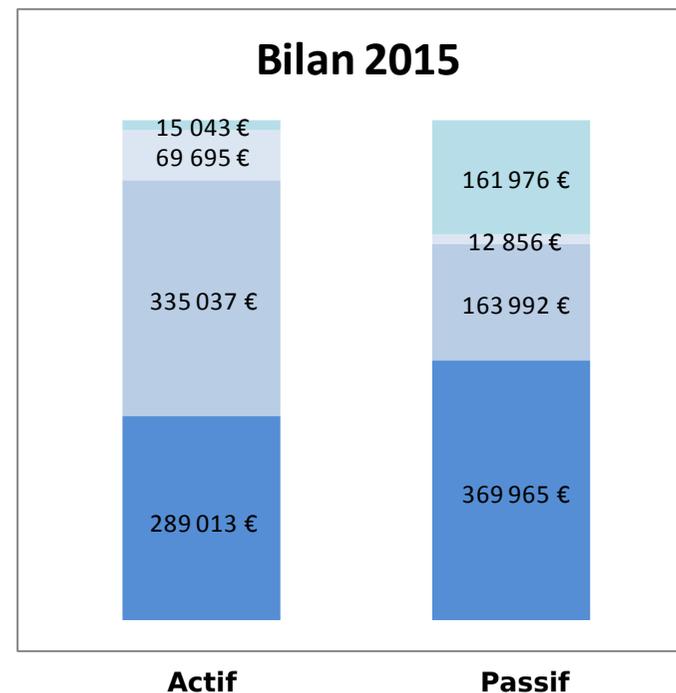


## 2.4 Le bilan comptable de la coopérative

Le bilan comptable est un document qui synthétise à un moment donné, ce que l'entreprise possède, l'Actif (terrain, immeuble, stocks, matériels etc.) et ses ressources, c'est-à-dire comment elle le finance, appelées le passif : (capital, réserves, crédits, et dettes). La solidité financière se renforce depuis 2 ans. Les résultats positifs des deux dernières années, intégralement versés aux réserves, améliorent tous les ratios d'analyse financière (fonds propres / dettes, immobilisations / dettes) et génèrent mécaniquement de la trésorerie et de la capacité d'investissement pour l'avenir (autofinancement + remboursement de crédit).

	2015		
	Actif	Passif	
	<b>708 789 €</b>	<b>708 788 €</b>	
immobilisations	289 013 €	369 965 €	capitaux propres
trésorerie	335 037 €	163 992 €	dettes financières
stocks	69 695 €	12 856 €	acomptes reçus
créances clients / autres créances	15 043 €	161 976 €	dettes fournisseurs + autres dettes

	2014		
	Actif	Passif	
	<b>611 385 €</b>	<b>611 385 €</b>	
immobilisations	303 144 €	285 796 €	capitaux propres
trésorerie	225 655 €	181 555 €	dettes financières
stocks	60 722 €	14 799 €	acomptes reçus
créances clients / autres créances	21 864 €	129 235 €	dettes fournisseurs + autres dettes



### Le cercle vertueux :

L'activité créée du résultat depuis 3 ans  
 Ce résultat est impartageable => ++ de fonds propres  
 La trésorerie augmente => ++ de  
 Capacité d'autofinancement et d'investissement

## **Résolution 2 = Affectation des excédents 2015**

Conformément à nos statuts, l'intégralité de nos excédents nets de gestion doit être versée aux réserves légales et statutaires de la coopérative, venant ainsi renforcer les fonds propres. Elles servent de levier bancaire pour financer des investissements. Elles constituent aussi comme leur nom l'indique, une réserve en cas d'exercices déficitaires. Ces réserves sont impartageables entre les sociétaires de la coopérative. Il sera demandé à l'assemblée générale d'agréer l'affectation des excédents nets de gestion de la manière suivante :

**ENG 2015** : Le résultat net est 83.664,76€ est affecté pour 15% aux réserves légales, soit 12.549,71 € et pour 85% aux réserves statutaires soit 71.115,05€.

### **2.5 Zoom sur la vie coopérative**

Le conseil d'administration élu lors de la précédente Assemblée Générale, s'est réuni à 6 reprises cette année de manière formelle pour accompagner le directeur et les salariés dans leurs décisions.

Une rencontre informelle mensuelle permet aux administrateurs d'échanger et de se contruire une vision partagée.

Une journée d'études a rassemblé plusieurs administrateurs pour la visite de la coopérative Ardelaine et de son projet de transformation via la SCOP le Bateleur, puis de notre partenaire Agricourt, et la SCOP des Volonteux.



#### **Le CA veille au bon fonctionnement du magasin et du projet coopératif validé en A G.**

Il a été fortement mobilisé par le processus du DLA (dispositif local d'accompagnement) Carline 2020, pour lequel un comité de suivi des travaux de la jardinière (bureau d'études de GRAP) à été nommé.

#### **Les ateliers coopératifs et visites organisés !**

Au-delà de la vie coopérative plus formelle et des temps collectifs organisés, la Carline a cette année organisé une dizaine d'évènements, ateliers ou visites, en magasin ou chez des producteurs. L'objectif, créer du lien au-delà de l'acte d'achat, renforcer l'interconnaissance des sociétaires, de l'agriculture et de l'alimentation biologique, bref permettre l'échange.

#### **Détails des ateliers coopératifs :**

- ✓ Une vente printanière de plants de légumes avec Sandra Berger et Delphine Poron
- ✓ Une soirée dégustation de vins nature, avec Michel Tuz,
- ✓ Deux soirées lecture soupe et écriture où les mots et les arômes se sont mariés
- ✓ Une visite de ferme à Glandage chez Christophe et Margot, Maraichers,
- ✓ Un atelier transformation coulis de tomates au Bateleur,
- ✓ Un atelier pain et visite du fournil chez Jean-Marc Faure,
- ✓ Un atelier cuisine ton goûter organisé Au Nouveau Monastère
- ✓ Une découverte du four solaire par Héliobyl
- ✓ Un temps d'échanges sur les hydrolats et les huiles essentielles par Claire Montesinos



Pour la première fois, la Carline a dégagé du temps salariés (d'août à janvier) afin d'organiser ces différentes rencontres et visites. A chaque fois, de beaux échanges et de bon moments qui renforcent le projet coopératif de la Carline.

### **La communication : clé de la coopération ? La news'letter des Bio Nouvelles de la Carline !**

Pour renforcer la connaissance de la Carline, de ses producteurs et de son actualité, 8 newsletters ont été envoyées à près de 700 personnes, consommateurs, producteurs, et partenaires avec un taux de lecture supérieur à 40%.

#### **Au-delà du développement économique :**

<i>Développer les relations en direct avec les producteurs</i>	✓
<i>Améliorer l'origine de nos approvisionnements</i>	✓
<i>Renforcer l'équipe salariée et la professionnalisation</i>	✓
<i>Renforcer les liens producteur / consommateur, favoriser la rencontre</i>	✓
<i>Organiser des ateliers et des temps d'échanges entre les coopérateurs</i>	✓
<i>Communiquer sur nos choix et nos valeurs</i>	✓
<i>Favoriser le débat coopératif pour préparer l'avenir</i>	✓
<i>Définir une stratégie à 2020 pour prioriser l'action</i>	✓

#### **Résolution 3 = Approbation du rapport d'activités et quitus de gestion au conseil d'administration**

Il sera demandé à l'assemblée des sociétaires de la SCIC SA La Carline, d'approuver le rapport d'activités de l'année et de donner quitus pour sa bonne gestion au conseil d'administration.



### **3) Evolution de la composition du conseil d'administration**

Le Conseil d'Administration est composé de membres associés des différents collèges. Il est composé de 10 à 18 personnes nommées pour un mandat de 3 ans, il est renouvelable chaque année selon la règle du tiers sortant.

**Collège consommateurs :** Julie Berger, Valérie du Retail, Philippe Méjean, Oda Schmidt, Caroline Villond, Marc Bodinier (sortant ne souhaite pas se représenter).

**Collège salariés :** Carine Fialoux, Julie Vincent (à renouveler), Olivier Schlosser (nouvelle candidature).

**Collège producteurs :** Jean Marie Verdet, Alexandre Bochaton, Jeanne Body et Margot Jobbe Duval (nouvelle candidature).

**Collège soutien :** Jacques Bouchise (à renouveler).

#### **Résolution 4 = Renouvellement des membres du conseil d'administration**

Il sera demandé aux sociétaires de se prononcer sur deux candidatures reçues à ce jour : Margot Jobbe Duval (producteurs), Olivier Schlosser (salariés). 3 mandats à renouveler : Julie Vincent (salariés) et Jacques Bouchise (soutien) et Philippe Méjean (consommateurs).



## 4) Motions d'orientation « La Carline 2020 »

Ces motions d'orientation s'appuient sur les résultats du dispositif local d'accompagnement (DLA) réalisé par la Jardinière, bureau d'études du GRAP (Groupement Régional d'Alimentation de Proximité). Le GRAP est une SCIC regroupant différentes activités alimentaires en Rhône-Alpes (épicerie, restaurant, boulanger, chocolatier...) qui mutualisent des fonctions « supports » (comptabilité, gestion, informatique, accompagnement...).

### 4.1) Méthode scénario et stratégie

La mission visait à définir une stratégie de développement à 5 ans afin de d'imaginer un horizon commun, des axes de développement et un plan d'actions. L'idée était d'avoir un regard et une animation extérieure au projet pour faciliter le débat coopératif et la prise de décisions.

#### La méthode proposée : la participation des différents acteurs

- ✓ 3 scénarii comme base de travail pour « attraper le sujet »
- ✓ 5 entretiens individuels (J1 & J2)
- ✓ 2 ateliers de travail sur les scénarii + 1 café du commerce (J3)
- ✓ 1 réunion spécifique avec les salariéEs (J4)
- ✓ 1 temps fort collectif (J5, 06/11)
- ✓ 1 réunion de travail avec Florent / aspects financiers (J6)
- ✓ 1 réunion avec les partenaires (J7)
- ✓ 4 réunions du groupe de suivi



#### 3 scénarios de développement étudiés :

Scénario 1: « Cœur de métier » Répondre au problème de surface de stockage, approfondir le soutien aux producteurs.

Scénario 2: « Diversification » Diversifier les activités (boulangerie, atelier transfo, bar-resto, etc.)

Scénario 3: « Groupe coopératif » Accompagner les porteurs de projets, essaimer, soutenir des projets de reprise d'activités en difficulté.

La démarche se voulait très participative avec comme base des scénarios pour se projeter et échanger.

#### Synthèse des 4 jours de diagnostic

- ✓ Sentiment de plafonnement, pas peur des risques, envie de nouveaux projets.
- ✓ Les moyens humains et financiers réunis (contexte favorable au développement).
- ✓ Ne pas oublier le magasin et son développement, ne pas se cantonner au magasin.
- ✓ Approfondir le soutien aux producteurs ET le lien avec nos fournisseurs.
- ✓ Ne pas « faire à la place de » mais partager une expérience, aider d'autres à se lancer.
- ✓ Rompre l'isolement, coopérer avec des partenaires aux mêmes valeurs (appros grossistes, filières et logistique en circuit court et formations)



### La stratégie « Carline 2020 » proposée :

Une stratégie coopérative répond à une utopie, un projet politique. Elle se décline en missions et définit la l'approche à adopter.

CARACTERE	LA CARLINE 2020
<b>PROJET POLITIQUE</b>	Relocaliser l'alimentation, passer l'agriculture en 100% bio-paysan, passer d'une économie de marché capitaliste à une économie de marché coopérative
<b>MISSIONS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soutenir les producteurs bios du Diois et favoriser l'installation, créer de l'emploi local</li> <li>• Contribuer à l'autonomie alimentaire du Diois</li> <li>• Créer des circuits courts (relations directes producteurs), et pas uniquement pour les produits locaux</li> <li>• Permettre l'accès à la bio pour tous</li> </ul>
<b>STRATEGIE</b>	Utiliser les acquis (magasin - à ne pas négliger! - expérience, équipe) comme levier pour créer un réseau drômois d'acteurs engagés dans la relocalisation alimentaire

### Le scénario Réseau d'acteurs retenu par le conseil d'animation :

La Carline impulse la création d'un réseau drômois d'acteurs engagés dans la relocalisation alimentaire. Avec l'idée de s'unir avec d'autres pour peser plus.

CARACTERISTIQUE	SCENARIO « RESEAU D'ACTEURS»
<b>Objectifs</b>	Créer un écosystème local d'acteurs engagés dans la relocalisation alimentaire
<b>Bénéficiaires - Acteurs</b>	Porteurs de projets et activités alimentaires bio-locales de la Drôme
<b>Alliés</b>	Collectivités locales, réseaux spécialistes de l'accompagnement, GRAP
<b>Moyens</b>	Expertise sur des nouveaux métiers, temps de coordination
<b>Renoncements</b>	Unité de lieu et d'activité, diversification des activités dans la Carline, autosuffisance



T'es au courant ?  
La Carline, ils vont  
s'agrandir, il paraît  
qu'ils vont racheter  
intramarket

Mais non, on ne peut pas  
travailler sur les circuits  
courts et le lien social et  
aller s'installer à  
l'extérieur de la ville :  
ce sont 2 sociétés  
différentes qu'on  
construit!



Axe de travail N° 1	Plan d'actions
<p><b>Consolider l'existant :</b></p> <p>Continuer à investir dans le développement du magasin.</p> <p>Accueillir producteurs et consommateurs dans de bonnes conditions.</p> <p><b>Répondre aux besoins !</b></p> <p>« Le chien a beau avoir quatre pattes, il ne peut emprunter deux chemins à la fois. »</p>	<p>Développer la surface de stockage et de bureaux (acquisition de locaux à proximité immédiate du magasin). Stratégie du « vieux campeur ».</p> <p>Réaménager la surface de vente pour améliorer les flux dans le magasin.</p> <p>Poursuivre l'élargissement des gammes et des rayons/ travailler sur les filières.</p> <p>Continuer à animer le lien producteurs / consommateurs.</p> <p>Approfondir le soutien aux producteurs :</p> <p><i>Chantiers participatifs</i></p> <p><i>Financement d'installations par les consommateurs</i></p> <p><i>Planification des volumes et avance sur production</i></p> <p><i>Nouveaux débouchés hors Carline</i></p>

Axe de travail N°2	Plan d'actions
<p><b>Mutualiser des choses avec des acteurs qui nous ressemblent</b></p> <p>« Seul on va plus vite ! A plusieurs on va plus loin ! »</p> <p>« Le dernier chameau de la file marche aussi vite que le premier. »</p>	<p>Mettre en commun offres &amp; besoins en formation, et outils de professionnalisation</p> <p>Offrir des occasions de mobilité professionnelle ?</p> <p>Nouer des partenariats avec des acteurs proches (Agricourt, Volontoux, GRAP... et d'autres ?)</p> <p>Négociation groupée des conditions avec les plateformes bios et grossistes.</p> <p>Création de filières de circuits courts (ex. oranges de Sicile, huile d'olive de Crête, noix &amp; clairette du Diois).</p>

Travailler avec d'autres, pour l'avenir c'est intéressant, on pourra partager nos difficultés, trouver des solutions à plusieurs, avoir accès à de la formation, à des filières en circuit court.

Moi, j'ai un peu peur que la Carline fasse plein de choses et se perde en route... ce qu'on veut surtout c'est de la place !



Moi, je trouve ça intéressant ! C'est nouveau, ça ouvre de nouvelles perspectives. T'imagines un jour on dira: T'as un projet dans l'alimentaire? Vas voir la Carline. On est un enfant unique, j'ai envie qu'on soit une famille avec des frères et sœurs, des cousins...

Axes de travail N°3	Plan d'actions
<p><b>Accompagner les porteurs de projet dans le bio et local</b></p> <p>« Un vieil homme assis voit plus loin qu'un jeune homme debout! »</p>	<p>Avoir une vraie proposition d'accompagnement aux porteurs de projet qui sollicitent la Carline au-delà d'une visite de 2h.</p> <p>S'appuyer sur GRAP et ses outils pour accompagner des activités en création / transformation à court terme. Puis rapatriement en local à moyen terme.</p> <p>Etre organisé pour soutenir une activité en difficulté / sur le point de s'arrêter</p> <p>Soutien financier par la prise de capital dans des projets autour de l'alimentaire (financement participatif).</p>

#### La journée d'un consommateur en 2020 : Yvan

Après avoir fait ses courses à la Carline, Yvan se rend à une réunion pour le financement participatif d'un nouveau projet de chocolaterie bio. Ce projet est accompagné par la Carline dans le cadre du soutien à l'émergence de projets alimentaires bio-locaux, un dispositif cofinancé par les collectivités locales. Yvan est satisfait : l'impact de la Carline est très fort dans la vallée! Mais la multiplication des activités fait qu'il est difficile de suivre!! D'ailleurs certains à Die disent que la Carline a la folie des grandeurs...

#### La journée d'une salariée en 2020 : Clara

Clara est responsable de l'accompagnement des activités drômoises qui sont en réseau avec la Carline. Ce matin elle va faire le rdv trimestriel d'accompagnement avec l'épicerie de Beaufort-sur-Gervanne. Après plusieurs années passées en magasin, Clara avait l'impression d'avoir fait le tour de son poste ; la création de ce poste d'accompagnatrice a donc permis à Clara d'évoluer tout en restant à la Carline. Elle n'a qu'un seul regret : maintenant qu'elle se déplace dans toute la Drôme, elle a un peu perdu l'ambiance familiale dans les relations avec ses collègues de la Carline.

*Excusez-moi, c'est une livraison pour une épicerie de GRAP à livrer à la Carline, puis transporter par Agricourt. Après, normalement c'est Coolivri qui vient chaque semaine récupérer des produits des Volonteurs... enfin bref je la pose où?, vous manquez de place pour vos idées vous non ?*



*Franchement je ne sais pas je dirais surtout où tu peux ! Je suis en stage à la Carline pour monter une épicerie bio en coopérative avec des amis : La Carline c'est la petite épicerie aux grandes idées !*



#### La journée d'une productrice en 2020 : Gaëlle

Gaëlle vient livrer ses produits au magasin, comme chaque vendredi. Ils vont aller garnir les rayons de la Carline mais aussi d'autres épiceries du réseau. Cette évolution a fait gagner beaucoup de temps à Gaëlle qui ne livre qu'en un seul point. Elle regrette juste qu'il n'y ait pas de salon de thé sur place où s'arrêter boire un café et discuter... Mais bon la Carline ne peut pas tout faire !

#### La journée d'un partenaire en 2020: Bruno

Bruno est livreur chez Agricourt. Ce matin il monte dans le Diois pour aller livrer des produits du bas de vallée à la Carline et à 2 autres épiceries et 1 restaurant. Il repartira avec des noix, de la clairette et de la viande du Diois, dont une partie ira ensuite à Lyon. Bruno apprécie ses relations de coopération avec la Carline avec qui Agricourt mutualise également une commerciale et un comptable. Agricourt est devenu très dépendant de la Carline, mais l'inverse est vrai aussi!



## 4.2 Actions à lancer sur 2016/2017 et moyens financiers

### Répondre aux besoins de place : quels moyens pour quels projets ?

Continuer à investir dans le développement du magasin, sa capacité d'accueil pour accueillir producteurs et consommateurs dans de bonnes conditions. Développer de la surface de bureaux pour les besoins du quotidien et de la coopérative de demain.

- Budget estimé 400k€ pour agrandissement (acquisition – travaux – aménagement)
- 40€ / 50k€ d'excédent annuel disponible pour rembourser des nouveaux emprunts

### Compte de résultat prévisionnel à 2018

Année	2015	2016	2017	2018
Chiffre d'affaires	1 422	1 522	1 598	1 646
Marge co. (29,15%)	415	444	466	480
Charges de structure <sup>1</sup>	49	50	51	52
Frais de personnel <sup>2</sup>	271	305	325	333
Charges financières	5	4	4	3
Dotations amos <sup>3</sup>	19	18	18	19
Résultat courant	<b>+ 71</b>	<b>+ 66</b>	<b>+ 67</b>	<b>+ 72</b>
CAF <sup>4</sup>	<b>+ 90</b>	<b>+ 84</b>	<b>+ 85</b>	<b>+ 91</b>

#### Hypothèses financières retenues

Croissance du CA 7% (2016) puis 5% (2017)  
 Marge commerciale stable 29,15%  
 Charges externes & impôts: 49K€ + inflation 2%  
 Effectif calé sur 160-170K€ de CA / ETP max  
 Masse salariale: recrutements à 12€ / h + 2% de revalorisation annuelle + intéressement 25% du résultat courant  
 Stock constant en valeur relative (23 j de CA)  
 Investissement de renouvellement 10k€ / an

<sup>1</sup> Les charges de structure intègrent les impôts

<sup>2</sup> Les frais de personnel incluent le CICE (Crédit d'Impôt Compétitivité Emploi) et l'intéressement

<sup>3</sup> Les dotations aux amortissements sont exprimées nettes des quote-parts de subventions versées au résultat

<sup>4</sup> CAF = Capacité d'Autofinancement = Flux financier réel dégagé par l'activité

### Plan de financement prévisionnel

Année	2015	2016	2017	2018
CAF	90	84	85	91
Rembt emprunts historiques	-20	-20	-20	-20
Variation de stock	-14	-6	-5	-3
Investissement de renouvellement	-10	-10	-10	-10
Cash-flow disponible	<b>46</b>	<b>48</b>	<b>50</b>	<b>57</b>

L'excédent annuel disponible pour de nouveaux investissements est de 45k€ minimum

Un emprunt de 300k€ sur 12 ans à 3% génère une échéance annuelle de 31k€

Ce plan de financement est établi dans une perspective de croissance faible afin de limiter les risques.

La Carline peut investir dans un projet d'extension immobilière.

Expérimentation partenariat GRAP	Perspectives à court terme (1 à 2 ans).
<b>Se connaître / Echanger</b> Sociétariat et interconnaissance	Participation aux Assemblées générales / échanger de parts sociales / participation aux séminaires de GRAP (accueil dans le Diois)
	Participer au Groupe de travail « Achats » / apros / logistique »
	Ateliers d'échanges de pratiques (organisation, référencement, gestion)
<b>Se former</b>	Participation des salariéEs Carline aux formations GRAP
	contribuonn à une formation « ouvrir une épicerie coopérative »
	Transfert des outils d'accompagnement / formation
<b>Mutualiser</b>	Monter des opérations communes d'approvisionnement en circuit court
	Co-accompagner des porteurs des projets en création et par la suite les activités associées à GRAP (si développement)
	<b>Perspectives à moyen terme ( 2 à 5 ans)</b>
<b>Accompagner / Essaimer</b>	Soutien financier par la prise de capital des projets accompagnés (sur décision de CA)
	Partage des négociations commerciales avec les grossistes
	En fonction de l'émergence d'activités associés à GRAP : Rapatriement possible des outils GRAP( compta / paie mutualisée dans la Drôme)
<b>Mutualisation avec Agricourt et Volonteux</b> Renforcer les liens	Création d'une coopérative filière locale (appel à projet en partenariat)
	Etude d'une migration informatique sur logiciel libre développé par GRAP (mise en commun des besoins)
	Prise de parts sociales croisées / échanges dans des groupes de travail
<b>Mutualisation avec Agricourt et Volonteux</b> Renforcer les liens	Renforcer nos liens commerciaux par la planification
	Accueillir les Volonteux en journée d'échange de pratiques
	Mutualiser nos besoins d'approvisionnement et formation
	Partenariat logistique +interconnaissance de la coopérative GRAP
	Remplir les camions Agricourt au retour avec produits du Diois (export filières emblématiques + marchés de dégagement) en lien avec GRAP



**En savoir plus sur nos partenaires, découvrez leur site Internet :**

[La Coopérative GRAP](#), [l'association Agricourt](#), [La scop Les Volonteux](#)

- ✓ Statut coopératif & économie solidaire
- ✓ Agriculture biologique & paysanne
- ✓ Circuits courts & relocalisation alimentaire, refus du modèle GMS
- ✓ Développement local & soutien aux initiatives
- ✓ Fonctionnement démocratique & indépendance

**Avoir plus détails sur « La Carline 2020 » [Cliquez !](#)**



### **Résolution 5 = Validation du projet stratégique La Carline 2020 :**

**Axe 1 : Consolider l'existant**, investir dans le développement du magasin, sa capacité d'accueil et son projet coopératif.

**Axe 2 : Mutualiser nos besoins et notre travail** avec des acteurs qui nous ressemblent : formation, filières en circuit court, logistique, échanges de savoirs.

**Axe 3 : Accompagner les porteurs de projet dans le bio et local** : Partenariat avec GRAP pour l'appui à la création d'activités (accompagnement partagé, appui sur les outils de GRAP, émergence d'un réseau local (coopérative filière).

#### **Extrait de nos statuts : (article 4, 20) :**

*« Pour la réalisation de cet objet, la Société pourra consentir tout investissement mobilier ou immobilier, effectuer toutes opérations directes ou indirectes, civiles, commerciales, industrielles ou de crédit concourant directement ou indirectement à sa réalisation, dans le strict respect des objectifs que la société s'est assignée. »*

*« Le conseil d'administration détermine les orientations de l'activité de la société et veille à leur mise en œuvre. Il peut se saisir de toute question intéressant la bonne marche de l'entreprise et règle, par ses délibérations les affaires la concernant. »*

*« Le directeur général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir au nom de la société, dans les limites de l'objet social. »*

Si d'après nos statuts, les instances de décision sont légitimes pour engager la société. Le conseil d'administration a souhaité, par sécurité et principe, vous soumettre une résolution sur le financement d'une extension immobilière en vue de la réalisation du projet coopératif.



### **Résolution 6 : Mandat de l'Assemblée Générale au Conseil d'Administration et au Directeur Général**

Pour répondre aux besoins du magasin et en vue de la réalisation du projet coopératif :

Le conseil d'administration et la direction générale sont mandatés pour réaliser l'acquisition d'une extension immobilière et d'y réaliser des travaux pour un budget maximum de 500k€.

L'assemblée générale autorise le conseil d'administration et la direction générale à souscrire des emprunts bancaires pour un montant de 400k€ au maximum, de consentir des garanties (hypothèque, NFDC).

Conformément à nos statuts, L'assemblée générale autorise le conseil d'administration et la direction générale à émettre des titres participatifs, à en définir la valeur, la rémunération et la durée. Une nouvelle campagne de prêts sociétaires (comptes d'avances d'associés) pourra être lancée en complément pour limiter le recours à l'emprunt bancaire.



**Fait à Die, le 23 mars 2016**  
Pour le Conseil d'Administration,  
Florent DUNOYER