

MANUEL

d'autogestion appliquée AUX ÉPICERIES **LIBRES !**

Synthèse théorique et pratique de quatre années
d'expérimentations à travers la France.



MANUEL

d'autogestion appliquée AUX ÉPICERIES **LIBRES !**

Synthèse théorique et pratique de quatre années
d'expérimentations à travers la France.

échafaudé par

BENOIT ET LUDO

Membres de Cooplib



ISBN : 978-2-9591246-0-0

*

COOPLIB ÉDITIONS
2024

MERCI AUX PERSONNES IMPLIQUÉES DANS LA CRÉATION DE CE MANUEL :

Retours critiques : Émilie, Mathieu, Simon.

Relectures : Alice, Annabelle, Cécile, Émilie, François, Henri, Koeko, Laurent, Mathieu, Simon.

Graphisme, illustrations, couverture et sa patience : Amandine Santos.

MERCI À CELLEUX QUI ONT SOUTENU CETTE ÉDITION :

Yannick, Vincent, Valentin, Thierry, Thibaud, Théophile, Sylvain, Simon, Silvia, Sébastien, Sandrine, Rougieux, Romain, Robert, Rémy, Pierrick, Philippe, Pauline, Patrice, Pascale, Olivier, Morgan, Mickaël, Michelle, Mathieu, Marylin, Martine, Marie José, Marc, Maéva, Léo, Lawry, Laurent, Laetitia, Julien, Jérôme, Hugo, Hélène, Guillaume, Grégori, Gigi, Ghyslain, Galaad, Fanny, Fabienne, Erika, Erick, Eougeux, Emmanuelle, Emma, David, Cyril, Clémence, Clara, Claire, Cécile, Catherine, Bertrand, Bénédicte, Aurélien, Ariane, Anne-lise, Anne, Alice, Aldric, Alan, Alain.

SPÉCIALES DÉDICACES :

À Marie-Jo.

À Jean-Claude et Philippe.

À Gabriel, co-auteur potentiel mais empêché.

À tous les celleux qui expérimentent avant, avec nous, après nous ce modèle des épiceries libres et plus largement.

À toutes les personnes qui ne le savent pas mais qui nous aident à penser le modèle (malgré elles voire « contre » elles), grâce auxquelles nous avons pu affûter nos hypothèses ou renforcer les mécanismes d'autodéfense du modèle.

Dédicace déterministe à celleux avec qui nous avons interagi dans nos vies et qui font que nous existons et pensons à notre manière aujourd'hui.

Dédicace solidaire aux paysan·nes, artisan·es, ouvrier·es, aux transporteur·euses, manutentionnaires, logisticien·nes, aux éboueur·euses, etc directement impliqué·es dans les épiceries mais qui ne bénéficient pas de l'autogestion.

Dédicace générale à celleux qui subissent l'horreur capitaliste, en particulier de la grande distribution.



SOMMAIRE

6 INTRODUCTION

Les règles du jeu

11 LE CHOIX DE L'AUTOGESTION

Une décision rationnelle | Un modèle contre le pouvoir | Contrôle et peur | Prendre des décisions | Le test de l'autogestion

19 CRÉER VOTRE COOP'

État d'esprit | Créer une dynamique | association, banque, assurance, bail | Première commande et trésorerie

41 AUTOGÉRER LA VIE DE L'ÉPICERIE

Les membres | Communiquer | Accès au local | Approvisionner | Fiscalité | Gérer les sous | Les espaces de pouvoir | Non à la gestion informatisée

75 RESSOURCES

Cooplib | Fédécoop | Livres | Aller plus loin ensemble

78 ANNEXES

Comparaison de modèles | Photos | Fiche de compte

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION

Ici on va jouer avec d'autres règles.....	6
Une expérience rêvée.....	7
Quelques pensées lexicales.....	9

LE CHOIX DE L'AUTOGESTION

Pourquoi choisir ce modèle ?	12
Qui vous parle ?.....	12

L'AUTOGESTION : UNE DÉCISION RATIONNELLE 13

L'autogestion contre l'accaparement du pouvoir.....	14
Liberté vs licence.....	15
Le « pouvoir sur » et le « pouvoir de ».....	15
Autogestion vs contrôle.....	16
Le test de la prise d'initiative.....	16
Décider en autogestion.....	17
Comment se prennent les décisions ?	17
Ne pas confondre réunion décisionnelle et	17
Le Test de l'Autogestion	18

CRÉER VOTRE COOP'

ÉTAT D'ESPRIT 20

Lâcher prise.....	20
La confiance mutuelle.....	20
Un lâcher prise bien ordonné.....	21
Faire trop de choses.....	21
Fonctionner par hypothèse et expérimentations.....	21
Puis-je lancer seul un projet d'épicerie ?	21
Dépasser nos conceptions intuitives.....	22

CRÉER UNE DYNAMIQUE 23

Trouver un nom.....	23
Communiquer pour impliquer.....	23
Égalité d'accès à l'information	23

Mailing liste.....	24
Qu'est-ce qu'une élite informelle ?.....	24
Caractéristiques de l'outil de communication.....	24
Des ressources communes pour créer une dynamique.....	25
Trouver un local.....	26
Les travaux et les aménagements.....	26
ÉTAPES ADMINISTRATIVES 27	
Créer une association loi 1901.....	27
Les statuts.....	28
Droits et usages de l'administration étatique.....	29
Éléments obligatoires pour déclarer une association.....	29
La responsabilité juridique des dirigeants.....	30
Nommer les représentants.....	30
Déclarer l'association.....	31
Inscription au répertoire SIREN (numéro de SIRET, INSEE).....	31
Formulaire de déclaration.....	31
Publication au Journal Officiel.....	31
Création d'un compte bancaire.....	32
Frais bancaires.....	32
Assurance.....	33
Le bail.....	34
DEVENEZ ÉPICIERS 35	
Démarrer vite.....	35
Adhésion à l'association.....	36
Autogérer le suivi des adhésions.....	36
Montant de la cotisation / participation aux frais.....	36
Autogérer son compte et simplifier la vie de tous les.....	37
Les dépôts font les stocks.....	37
La première commande : un grossiste.....	38
Pourquoi un grossiste ?.....	38
Dépôt vente.....	38
Comment passer commande auprès d'un grossiste ?.....	38
Choix des produits.....	39
Minimum de commande et franco de port.....	39
Paiement.....	39
La TVA.....	39
Réception de la commande.....	40
Mise en rayon.....	40
Le prix.....	40
Meubles.....	40

AUTOGÉRER LA VIE DE L'ÉPICERIE

UNE ÉPICERIE PÉRENNE.....42

Sentiment de légitimité.....42

LES MEMBRES.....43

Trouver de nouveaux membres.....43
Accueillir les nouveaux.....44

COMMUNIQUER : LAISSER DES TRACES DE NOS ACTES AUX AUTRES.....46

L'AUTOGESTION DU LOCAL.....47

Les permanences.....47
La gestion des clés.....48

CONSTITUER UN STOCK.....49

Constituer une trésorerie : charger son solde.....49
Constituer une trésorerie : épargner à l'épicerie.....50
Les commandes.....51
 Du fournisseur à la réception.....51
La fixation du coût des produits.....52
Faire ses courses.....52
 Comment s'articulent les commandes et la gestion de la trésorerie ?.....52

LA FISCALITÉ.....53

Association fiscalement lucrative.....53

Gestion désintéressée.....54
Concurrence sur le marché : les 4P.....54
Liens privilégiés.....54
Les 4P.....55
 Les 4P, par ordre d'importance.....55
Le modèle des épiceries libres face à la fiscalité.....56
Fiscalement lucratif ou pas : quelles conséquences ?.....57
 La franchise en base de TVA.....57
Attendre le contrôleur ou démarche active auprès des impôts ?.....58

Compta ou pas ?.....59

Les auxiliaires59
Le/la créditomancien.ne.....60
Le créditomancier.....60
L'arroseur.euse.....60

LES ESPACES DE POUVOIR.....61

La taille humaine compte.....62
 4. Mixité sociale.....62
La garance.....63
Les commissions.....64
Les AGs.....65
 Quid des « réunions » ?.....66
 Apéros.....67
Faire tourner les rôles.....68
 Rôles institués.....68
 Rôles culturels.....69
 Rôles informels.....69
Le pouvoir est ailleurs : indépendance de votre épicerie.....70

GESTION INFORMATISÉE.....71

La neutralité est un mythe.....71
Informatique : un désastre social, écologique et politique.....72
 Des outils autoritaires.....73
 Pourquoi faire avec quand on peut faire sans ?.....74

RESSOURCES

COOPLIB.....76

Statuts et Règlement intérieur.....76
Le référentiel.....76
Carte des épiceries libres76

FÉDÉCOOP.....76

LIVRES.....76

ALLONS PLUS LOIN ?.....77

Documenter les expérimentations.....77
Allons plus loin ensemble ?.....77
 Essaimer le modèle.....77

ANNEXES

LES MODÈLES DE MAGASIN DE CONSOMMATEURS.....79

Comparaison de modèles de magasins de consommateurs.....80
Les autres modèles.....81

PHOTOS.....82

DOCUMENTS DE GESTION.....86

INDEX.....88

> ICI ON VA JOUER AVEC D'AUTRES RÈGLES

" Si nous devions résumer l'épicerie libre nous dirions que c'est avant tout un endroit où l'on doit se sentir comme chez soi : on aménage et on décore, on range et nettoie, on répare, on remplit les placards et on se sert, on invite des amis, on discute, on se sent légitime pour faire et défaire et on en assume la charge mentale.

Pour que ceci soit possible, ce modèle d'épicerie propose de jouer :

- > Avec confiance mutuelle
- > Avec égalité politique
- > Avec liberté de décider de tout
- > Avec tolérance
- > Avec lâcher prise
- > Avec légitimité
- > Avec entraide
- > Avec responsabilité individuelle
- > Avec émancipation
- > Avec émoustillement coopératif
- > Avec conscience du commun
- > Avec le temps d'avoir le temps

Et pour que ces principes puissent exister, l'épicerie fonctionne :

- ✗ Sans employé, sans patron, sans manager, sans hiérarchie
- ✗ Sans représentant, sans élection, sans CA ni bureau
- ✗ Sans performance, sans développement personnel
- ✗ Sans standardisation, sans satisfaction client
- ✗ Sans réunion, sans AG, sans commissions
- ✗ Sans flicage, sans heures obligatoires
- ✗ Sans sur-investissement, sans burn-out
- ✗ Sans exclusion, sans charte
- ✗ Sans gestion informatisée
- ✗ Sans marges, sans endettement
- ✗ Sans pub, sans gaspillage
- ✗ Sans conflit*
- ✗ Sans start-up

* Le conflit est un combat entre personnes pour du pouvoir ou des priviléges. Ça ne signifie qu'il ne puisse pas y avoir de désaccords. L'apparition de conflits est un indicateur fiable que les règles de l'épicerie libre ne sont pas respectées. Il peut paraître présomptueux d'affirmer qu'une telle épicerie dans sa version idéale ne génère pas de conflit, mais c'est ce à quoi nous avons assisté.

[>> VOIR : "Le référentiel", page 77.](#)

> UNE EXPÉRIENCE RÊVÉE

Et si un jour tu trouvais à **vivre l'expérience dont tu as toujours rêvé**, celle que tu pensais ne jamais connaître de ton vivant ? C'est ce qu'il nous est arrivé en 2019.

"Cette expérience, nous avons voulu la partager.
Chemin faisant plusieurs autres expérimentations ont vu le jour autour de chez nous et d'autres encore en France.

Depuis, nous poursuivons cet **effort d'essaimage** dont ce manuel est le fruit.

!?

Dans ce manuel, au-delà des clarifications et informations que nous apportons, **nous prendrons du recul**. Ainsi, nous souhaitons te **partager nos réflexions, la complexité sous-jacente au modèle** afin que tu puisses avoir **accès à l'information la plus égalitaire possible**, condition pour une démarche autogestionnaire.

Rassure-toi : en pratique, c'est très simple !

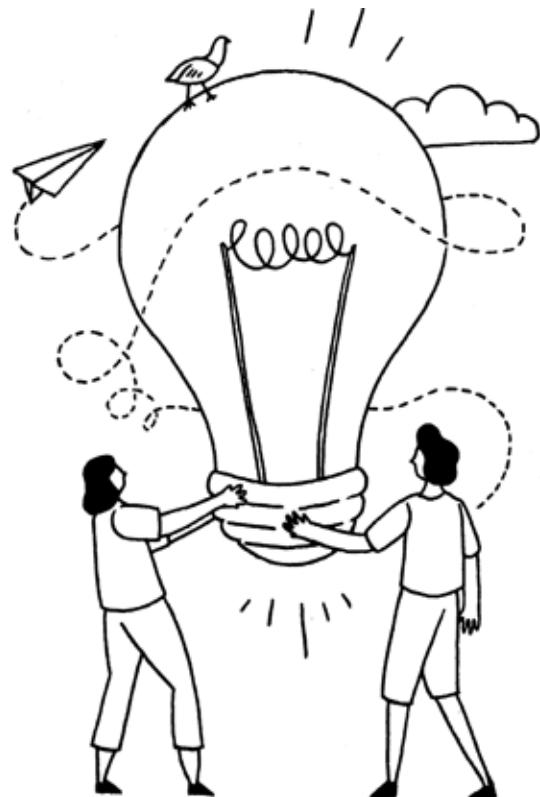
Lorsque nous avons monté notre propre épicerie libre, aucun d'entre nous n'avait toutes ces informations en tête. C'était d'ailleurs pour nous très enthousiasmant de partir avec tout un tas d'interrogations et de réfléchir en faisant. Nous avons en revanche constaté que des groupes où aucun membre n'était au préalable habitué à l'autogestion pouvaient rencontrer des difficultés et, malgré eux parfois, mettre en place des processus qui nuisaient à leur visée autogestionnaire.

Ce modèle,

dont nous allons tenter d'exposer les tenants et aboutissants, est celui des « épiceries libres ». C'est un **mode d'organisation de communs** qui s'approche, de notre point de vue, d'un **idéal théorique et pratique de l'autogestion**. Il nous semble porter puissamment les germes d'un autre monde. C'est la démonstration, la plus concrète que nous connaissons, qu'**il est possible ici et maintenant de fonctionner autrement** : se faire confiance les un·e·s les autres, garantir l'**égalité politique** et au sein de celle-ci une **liberté d'initiative maximale** ainsi que créer un **sens commun de la responsabilité** autour d'un usage commun. Tout ceci sans rien sacrifier en faisabilité et facilité: au contraire ! Une fois les velléités de pouvoir, de contrôle ou de « satisfaction client » mises de côté, les choses deviennent incroyablement plus **simples**.

Cette expérience rêvée,

c'est une expérience vraiment **égalitaire**, vraiment **démocratique**, vraiment **libertaire**, vraiment **sans hiérarchie**, vraiment **sans conflit** et qui révèle majoritairement **les bons côtés de l'humain** grâce à la confiance placée en chacun. Elle permet aux individus de trouver des voies d'**émancipation** et au collectif de disposer d'un **vrai commun**.



**Si ton groupe a le goût de la découverte ;
Si ton groupe a une culture affirmée de l'autogestion ;
Si ton groupe a le goût du risque...**

**ALORS CE MANUEL N'EST PAS À
CONSULTER MAINTENANT**

Pioches-y plutôt des éléments au fur et à mesure de besoins spécifiques.

TU TROUVERAS dans ce manuel

- Des éléments qui nous semblent importants d'avoir en tête pour **garantir ce modèle** de commun et **éviter les dérives**.
- Des raccourcis pour **créer rapidement votre coop'** et limiter les chances de vous démotiver.
- La présentation et le détail des **étapes difficilement contournables** pour lancer une épicerie libre.
- Des pistes pour ses **premiers mois de vie**.
- Des **informations pratiques** et des réponses aux questions les plus fréquentes pour t'éviter de longues recherches.
- Des **exemples concrets** issus de l'expérience de différentes épiceries à travers la France
- Des redondances car c'est un **outil que tu peux prendre par un bout comme par un autre**.

TU NE TROUVERAS PAS dans ce manuel

- ✗ Des éléments à respecter à la lettre : **chaque collectif crée une épicerie à son image**.
- ✗ Les réponses à l'intégralité de tes questions : ce document numérique ne se substitue pas pleinement à l'aide humaine que **nous offrons volontiers par mail, visio ou lors d'une éventuelle rencontre (equipe@cooplif.fr)**.
- ✗ Une garantie absolue contre des prises de pouvoir mais **des éléments permettant d'identifier des dérives, les nommer et réagir**.
- ✗ Un modèle figé dont le dogme aurait été pensé et décrit par deux seules personnes qui se prétendraient Fondateur de ceci, Découvreur de cela, Créeur d'encore autre chose et pourquoi pas finalement, et simplement : la Quintessence ? La pensée n'est jamais rien d'autre qu'**un produit collectif** quand bien même elle se trouve synthétisée à un moment donné par une personne particulière.

> QUELQUES PENSÉES LEXICALES

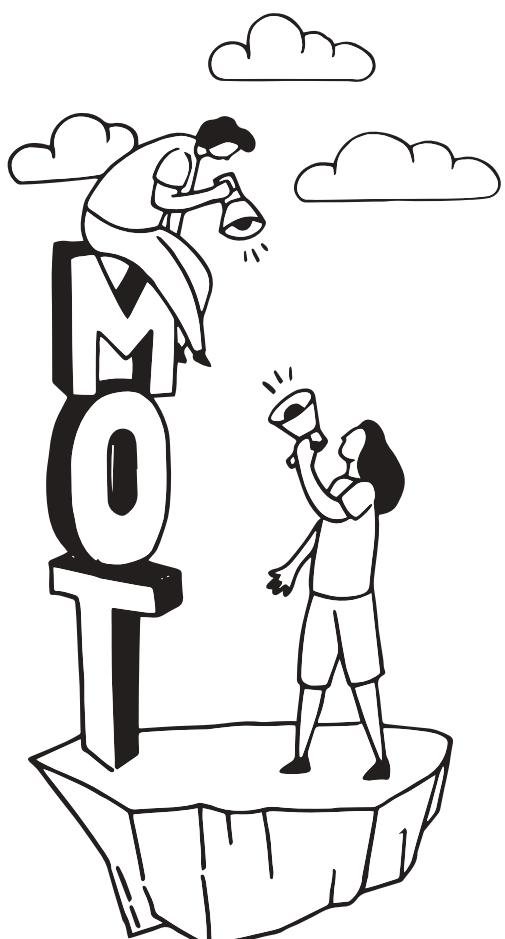
Si l'on s'en tient à une définition basique : **une épicerie est un commerce** de détail et de proximité, de denrées alimentaires, ménagères, etc.

Les mots

Les mots sont à la pensée ce que les matières premières sont à la construction.

Les pratiques culturelles, comme le langage, la grammaire, **ont une inertie importante** et sont soumises à des phénomènes de mode.

Les mots et leur agencement sont **connotés** et **activent en nous des conceptions intuitives** et se révèlent insatisfaisants pour décrire ce qu'il se passe ici.



Vocabulons

"Le modèle que nous tentons de décrire passe par la création d'un nouveau vocabulaire ou en tout cas une réappropriation. Et comme tout système qui s'actualise, il s'ancre dans un imaginaire déjà existant.

Écriture inclusive

L'écriture inclusive propose de rééquilibrer certaines tournures injustement genrées. Toutefois, l'écriture inclusive peut s'avérer lourde à la lecture pour certain·e·s. Nous proposons d'en utiliser les plus simples.

Voici principalement les termes que vous pourrez croiser en chemin :

- **lel** (pour il et elle) ;
- **Toustes** (toutes et tous) ;
- **Celleux** (ceux et celles) ;
- Les pronoms indéfinis (il, nul, aucun, chacun,...) seront parfois mis au féminin par défaut de même que les tournures et les noms communs seront parfois féminisés par défaut.



Le terme **ÉPICERIE** est pratique pour l'image visuelle instantanée qu'il crée du lieu mais trompeuse pour ce qui se passe entre les personnes à l'intérieur.

Les épiceries libres ressemblent de loin à une épicerie : des produits dans des rayons. Mais c'est un lieu sans commerçant et **sans profit lucratif**. Il n'y a **pas de clients** ni de salariés, ni de vigiles ou de systèmes de contrôle. Il y a **des coopérateurs** qui ne sont pas rois et qui se font confiance.

Viennent alors plusieurs notions que l'on voudrait accoler au mot : "épicerie"

"Libre"

Chaque personne est libre de mener les actions qu'elle veut à partir des moyens mis en commun et personne n'a la légitimité pour interdire leurs usages. L'épicerie libre vise l'émancipation des personnes.

"Commune"

C'est un commun qui appartient à tous, qui n'est pas découpé en parts. Il vise l'émancipation d'un collectif.

Parfois, nous utiliserons le mot "**coop**". Celui-ci est pour nous interchangeable avec « épicerie ». C'est une habitude de langage héritée de notre parcours.

"Égalitaire"

Le pouvoir est égalitaire lorsque tous les membres d'un commun sont dotés d'une même légitimité et liberté décisionnelle, que le niveau d'information et de compréhension moyen des enjeux est élevé et que les ressources sont décentralisées.

"Coopérative"

Des individus égalitaires coopèrent pour faire vivre un commun à la différence des initiatives dites « participatives » où la plupart des membres servent un projet décidé par des dirigeants ou des fondateurs quand bien même ceux-ci discutent entre eux de manière collégiale. La posture n'a rien à voir, ni la possibilité donnée aux membres de décider des choses.

"Autogouvernée"

Le mot « autogéré » est revendiqué par nombre d'initiatives, parfois de manière trompeuse. Pour autant, cela ne dit rien du pouvoir de décision des membres et de son éventuel accaparement par une poignée. Nous rajouterions « autogouvernée » pour signaler qu'ici nul ne concentre ni ne s'octroie et s'octroie un pouvoir de décision sur certains aspects.

"Grenier" ou "Cellier"

Un espace de stockage commun, à l'image des greniers à grain, ou d'un cellier collectif.

"Faites Maison"

C'est un lieu qui sera spécifique à chaque collectif, certain-es seront très soigneux, d'autres moins, très axés administratifs, d'autres moins, très prolifiques, d'autres moins,... Les épiceries libres sont endémiques, on y est chez soi, on en prend soin comme une extension de chez soi et elles sont réputées imparfaites, bref, « faites maison ».

"Autogérée" ou "en Gestion Directe"

Ce sont les membres qui font par eux-mêmes et pour eux-mêmes. Pas de hiérarchie, pas de groupes qui vont s'accaparer les décisions.

LE CHOIX DE L'AUTOGESTION

> POURQUOI CHOISIR CE MODÈLE ?

C'est le seul qui est IN-CROY-ABLE !

Plusieurs modèles de magasins de consommateurs existent et permettent d'accéder à des marchandises. Mais tous, sauf celui des épiceries libres, nous semblent s'arrêter là.

Dans les autres modèles, avoir un magasin et des marchandises est souvent la fin en soi. Ils ne démontrent pour l'instant rien d'autre. Quand bien même ces magasins seraient des réalisations participatives, il n'y a aucune révélation à constater que l'on peut faire fonctionner un magasin avec des salariés ou avec des personnes à qui l'on exige des heures de travail pour effectuer des tâches pensées par quelques décideurs et standardisées. Tous les magasins du monde sont faits de cette matière là. Tout à l'air de s'y passer en préservant l'ordre culturel des choses alors que c'est précisément cet ordre culturel qui cause le chaos écologique et social que l'on connaît. Autrement dit, les autres modèles ne semblent pas porter les germes d'un autre monde désirable et se retrouvent le plus souvent à ne modifier que quelques paramètres voire à retenter des expériences déjà invalidées.

"Le modèle des épiceries libres vous donnera satisfaction, concernant le fait d'avoir des produits dans des rayons.

Mais il vous donnera quelque chose en plus qui fait toute la différence :

l'émerveillement d'y arriver en fonctionnant comme vous n'y avez jamais pensé et comme il paraît utopique d'oser le faire.

On cherchera à maximiser le sentiment de légitimité de chacun·e à décider et expérimenter au sein de cet espace commun et pas le chiffre d'affaires, le nombre de produits ou d'adhérents ni à peser sur le marché.

Peut-on créer une épicerie semi autogérée ? **Non.** C'est un système complexe, plus on s'en éloigne, plus l'autogestion dysfonctionne au point de ne plus être qu'un discours.

>> VOIR : "Comparaison de modèles de magasins de consommateurs", page 81.



Le pari de CoopLib

Pesons le gain et la perte de choisir ce modèle et de faire le pari que l'autogestion est possible.

« Estimons ces deux cas : si vous gagnez, vous gagnez tout; si vous perdez, vous ne perdez rien. » (Pascal)

En d'autres termes, si la magie de l'autogestion n'opère pas comme espéré, il sera toujours temps de rectifier, rigidifier, hiérarchiser et basculer sur un autre modèle, sans dommage.¹

De la même manière **peu importe votre niveau d'exigence** à ce que la société change, qu'il s'agisse d'un changement profond ou de changements plus superficiels vous ne serez pas déçus du modèle. Dans le premier cas vous serez comblés. Dans le second cas vous serez satisfaits d'avoir votre épicerie.

1. L'inverse n'est pas vrai : les espaces de pouvoir et les personnes qui les occupent empêchent la plupart des transformations.

> QUI VOUS PARLE ?

Des membres de l'épicerie autogérée « Cocoricoop » à Villers-Cotterêts, depuis son lancement en juin 2019. Nous sommes militants pour l'autogestion, tendance libertaire. Tombés amoureux de cette expérimentation mais ne nous reposant pas sur ses acquis nous avons mis depuis quatre ans de l'énergie à formuler des hypothèses, à lancer des expérimentations, à documenter un modèle théorique, à en chercher les contradictions et les limites. Mais il résiste sacrément bien ! Comme nous ne pouvions le garder pour nous, nous avons cherché des moyens de faire connaître le modèle le plus largement possible et d'accompagner le lancement de nouvelles épiceries libres.

L'AUTOGESTION : UNE DÉCISION RATIONNELLE

Les pages qui suivent posent d'emblée quelques éléments sur l'autogestion pour éviter tout malentendu par la suite et faciliter la compréhension du reste de ce document. **L'autogestion n'est pas le chaos** (il n'existe pas de société fondée sur le chaos). **Il ne s'agit pas que chacun n'en fasse qu'à sa tête** en jouissant sans entrave du commun. L'autogestion est au contraire une **forme avancée d'organisation** qui nécessite **cadre et vigilance**.

L'égalité politique et la confiance

Ce sont les éléments clés qu'il faut instituer.

Il en découle la **responsabilité** et la **tolérance vis-à-vis des autres**. Alors, les membres peuvent prendre des initiatives sans demander de permission à des détenteurs d'une supposée « **volonté générale** ».

Fonctionner en autogestion c'est souhaiter **poser ces valeurs au centre d'une démarche collective**.

"Nous préférions donc **prendre le risque de nous faire confiance que de prendre le risque du contrôle**.

C'est donc **un parti-pris** qui s'avère **efficace** et qui en plus **porte des germes d'espérance qu'un autre monde plus désirable est possible** et qu'on peut le vivre réellement assez rapidement.

• • • • • • •

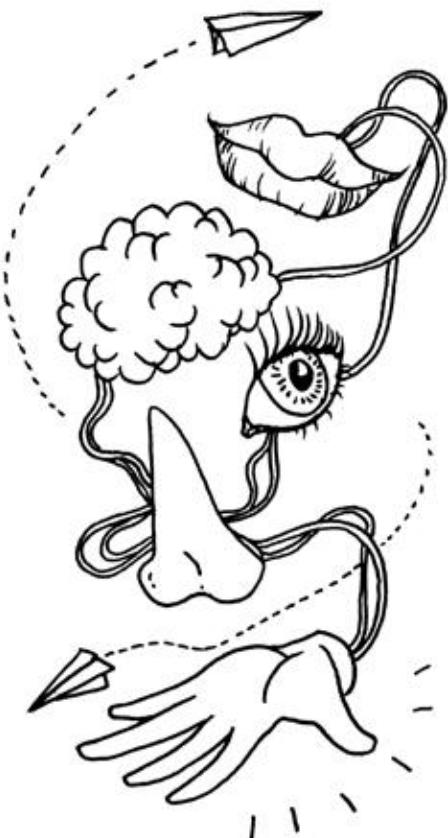
Ce modèle démontre que le choix de l'autogestion est une décision rationnelle.

C'est **plus simple, plus prudent, plus désirable** ! Il comporte beaucoup moins d'effets indésirables (souffrance au travail, enjeux de pouvoir, conflits, gaspillages, inégalités, etc. !

L'expérience démontre que nous pouvons nous organiser à cette échelle de cette manière.

Il serait irrationnel ou dogmatique de rajouter des assemblées générales, des commissions, des présidences, une gestion informatisée, etc.

L'épicerie autogérée fonctionne au maximum sur la base des besoins réels d'une communauté et non sur la base du service à rendre, des traditions ou du qu'en-dira-t-on.



> L'AUTOGESTION CONTRE L'ACCAPAREMENT DU POUVOIR

Le modèle des épiceries autogérées repose sur la **volonté d'instituer un commun** en le soulageant de tous ses espaces de pouvoir, sans lequel **l'émancipation** s'avérera mensongère, difficile ou élitiste. De plus le **climat collectif** créé nous semble bénéfique à **cette échelle**. C'est plus prudent, c'est plus simple.

Reste que **les espaces** de pouvoir **auront tendance à revenir** par les fenêtres. Il est donc central de faire naître chez chaque personne du collectif une **culture de vigilance et une responsabilité** à ne pas (re)créer des espaces de pouvoir formels comme informels. C'est pour **garantir l'intégrité du modèle** qu'il faut être le plus nombreux, alors que beaucoup ont tendance à ne pas s'y intéresser.



Fondateurs.trices : une position piégeuse

Attention à la **position de pouvoir** qu'elle confère.

Le plus gros de l'énergie des fondateurs ne doit pas être utilisé à faire tourner l'épicerie mais à **s'assurer que les autres ont les moyens de le faire**.

Leur plus grand défi sera de donner **un sentiment de légitimité à toutes les membres** et de ne pas venir le casser par quelques élans de contrôle ou un fort besoin de reconnaissance.

Indépendance

Ce modèle fait son possible pour donner à chaque membre de votre future épicerie la plus grande **capacité d'initiative** et à votre collectif dans son ensemble **la possibilité de construire** son fonctionnement.

Nous sommes donc tout à fait **vigilants au fait de ne pas vous rendre dépendants**, redatables ou soumis à notre manière de voir les choses. Nous vous donnons des billes, vous en faites ce que vous voulez.

Contrairement à d'autres, ce modèle a aussi l'avantage de **ne pas vous inféoder à une structure** à laquelle vous seriez liée soit par contrat soit par les outils que vous utiliseriez (informatiques par exemple) soit par les bénéfices qu'elle apporte.

Tout est fait pour que chaque épicerie reste indépendante sur le long terme.

Des liens de solidarité existeront entre les épiceries du modèle mais nous devrons **veiller à éviter tous les phénomènes qui ont produit la récupération des autres modèles** : course à la taille, recherche d'efficacité, centrale d'achat, harmonisation, standardisation, professionnalisation,...

>> VOIR : "Le pouvoir est ailleurs : indépendance de votre épicerie", page 71.



Liberté vs licence

À de nombreuses reprises nous évoquerons **la liberté des membres à prendre des initiatives individuelles**. Après tout, ne parlons nous pas **d'épiceries libres** ? C'est systématiquement dans le cadre d'un commun et donc dans le **rapport de confiance / égalité / responsabilité** vis-à-vis du collectif. Il **ne s'agit pas pour nous de prôner la liberté pour la liberté** : la liberté sans limite, de « faire ce que je veux » ou encore la liberté du plus fort contre celle des plus vulnérables. Les personnes qui emploient le mot liberté en ce sens se réclament en réalité de la « licence », c'est-à-dire profiter au détriment des autres (c'est souvent inconscient mais bien réel).

Le commun est à toutes et à personne : il ne s'agit pas ici non plus de recréer une propriété collective basée sur la propriété individuelle où les propriétaires peuvent « abuser » de leur bien et le détruire. Dans une épicerie libre **tout le monde peut légitimement se saisir de tous les moyens communs** du collectif pour prendre **des initiatives**. Poussé à l'absurde, chacun·e a donc dans ses mains les moyens de ruiner le collectif. **La confiance** dans les autres va jusque là. Et **la légitimité** s'arrête là également, au moment où quelqu'un déciderait de se saisir de ces moyens pour détruire le bien commun. Celui-ci n'est pas sa « chose » et nul ne le reconnaît comme légitime lors du passage à l'acte.

Le « pouvoir sur » et le « pouvoir de »

Nous affirmons que ce modèle est organisé contre le pouvoir. Pour autant, la liberté de prendre toute initiative et ainsi transformer le projet collectif n'est-elle pas une forme de pouvoir ?

Nous distinguerons alors deux types de pouvoir :

➤ **Le pouvoir de** : la capacité de faire, d'agir, de s'émanciper, de prendre des initiatives, en permettant aux autres de conserver leur propre capacité, sans dicter comment ils doivent agir.

➤ **Le pouvoir sur** : pouvoir de faire faire quelque chose à quelqu'un. De manière consciente ou non, lorsque nos actes s'imposent aux autres ou s'exercent sur eux.

>> VOIR : "Les espaces de pouvoir", page 62.

Nous rêvons au bonheur universel, nous voulons l'humanité libre et fière, sans entrave, sans castes, sans frontières, sans religions, sans gouvernements, sans institutions.

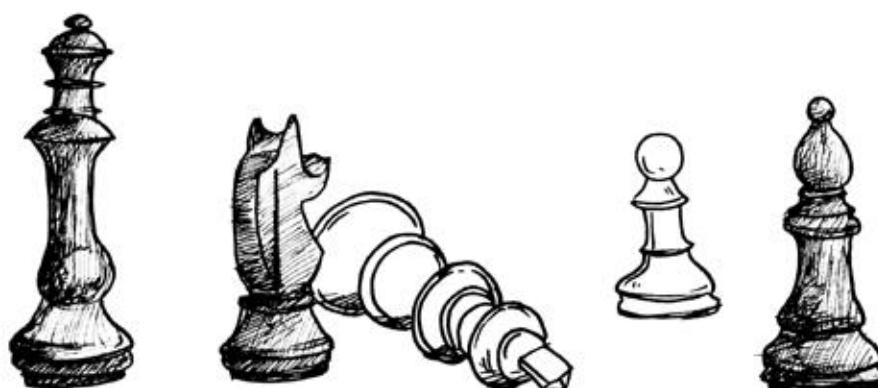
Louise Michel

La tyrannie sociale [...] domine les hommes [humains] par les coutumes, par les mœurs, par la masse des sentiments, des préjugés et des habitudes tant de la vie matérielle que de l'esprit et du cœur [...].

Elle enveloppe l'homme [l'humain] dès sa naissance, le transperce, le pénètre, et forme la base même de sa propre existence individuelle ; de sorte que chacun en est en quelque sorte le complice contre lui-même, plus ou moins, et le plus souvent sans s'en douter lui-même.

Il en résulte, que pour se révolter contre cette influence que la société exerce naturellement sur lui, l'homme [l'humain] doit au moins en partie se révolter contre lui-même.

Bakounine



> AUTOGESTION VS CONTRÔLE

Au cours de l'aventure il y aura **des tâches** à réaliser, **des imprévus** à gérer ou **des améliorations** à apporter. Autant de situations où se dire « et si... », « il faudrait... », « ça serait mieux que... », « si ça ne tenait qu'à moi... », etc. Des phrases qui indiquent l'identification d'une **situation insatisfaisante** ou d'un **problème**.

Les craintes au sein d'une structure collective autogérée

C'est ici l'occasion de parler de **la peur**. Parfois une motivation à organiser un pan de la vie de l'épicerie ne vient pas d'un « bon sentiment » ou de « l'envie de bien faire » comme on peut l'entendre.

Mais du **besoin d'une personne de se rassurer**, de « cadrer » un élément qui lui suscite des craintes, d'avoir une impression de contrôle.

La peur que **ça risque de ne pas marcher**, que **les gens ne comprennent pas**, que **la confiance disparaît**, que les personnes **ne réadhèrent pas**, etc. (attention aux prophéties autoréalisatrices).

S'il s'avère que le sujet est d'importance et que le commun ou l'autogestion sont menacés, il est de **votre responsabilité d'agir**. Mais comment ?

Le premier réflexe est de **nommer une personne** en charge ou de s'en charger soi-même par crainte que l'autogestion ne fonctionne pas.

C'est sûrement préférable pour une occasion unique (passer le balai quand on en a repéré le besoin) mais peut devenir beaucoup plus pesant pour assurer une tâche de gestion qui va occasionner **une charge mentale** significative et un travail régulier ou important.

Rendre « privé » une part de la gestion de l'épicerie risque de l'invisibiliser et déresponsabiliser les autres membres.

[>> VOIR : "Les commissions", page 65.](#)

"Nous préconisons plutôt de mettre votre énergie à essayer de créer une solution qui donne les outils aux membres pour qu'ils se responsabilisent sur ce sujet.

C'est de cette manière que sont nés **les meilleures innovations du modèle** que vous découvrirez au fil des pages : la fiche de compte individuelle, le créditomancier, etc.

Le test de la prise d'initiative

Une solution à un problème est-elle conçue de manière à être autogérée et à responsabiliser les autres membres ?

Ce n'est probablement pas le cas si :

1. Votre solution suppose sensiblement plus de travail collectif ou individuel qu'avant ;
2. La solution suppose de contrôler que les personnes font bien ce qu'ils disent ;
3. Votre action réduit le champ des possibles des autres membres plutôt que de créer de nouvelles opportunités.

Trouver comment autogérer une action n'est pas chose aisée et ne s'improvise pas forcément. Il est possible de le faire à plusieurs : créer un groupe **temporaire** de réflexion pour organiser l'autogestion autour d'une tâche.

Exemples :

> À VILLERS-COTTERETS une personne a pris l'initiative de faire un suivi des adhésions avec un tableau, vérification régulière des nouvelles adhésions et des retards (avec une petite relance téléphonique) sans communiquer régulièrement avec le groupe et sans faire tourner son rôle.

Cela a donné l'impression que « une ou des personnes gèrent » d'autant plus qu'elle était le premier contact de tout nouvel adhérent. Le reste du groupe ne s'est pas ou plus soucié du sujet, pour réaliser tardivement que le nombre d'adhérents n'était pas suffisant pour couvrir les charges.

La personne a tout de même fini par se fatiguer et par laisser tomber cette charge. Mais le collectif s'est temporairement retrouvé incapable d'autogérer cette tâche et cela a relancé la machine à peurs, donc à contrôle...

[>> VOIR : "Adhésion à l'association", page 37.](#)

> DÉCIDER EN AUTOGESTION

Nous ne croyons pas qu'il puisse ressortir d'une réunion décisionnelle (une assemblée générale par exemple) l'expression d'une « volonté générale » pour une variété de raisons (absences, niveaux différents d'aisances, conflits d'intérêts, etc.). De même, nous ne croyons pas à la possibilité qu'un groupe puisse être représentatif du « tout ». Ainsi, ce modèle est conçu pour fonctionner sans ces moments-là, sans ces rôles-là, laissant la place à la confiance et la responsabilité.

Comment se prennent les décisions ?

Par l'initiative, par l'expérimentation, par essai-erreur, avec responsabilité et tolérance puisque nous sommes toutes imparfaites.

Les décisions prises par les un-e-s sont très souvent **acceptées par les autres**.

Et si ce n'est pas le cas alors seulement à ce moment-là, des propositions nouvelles sont formulées jusqu'à ce que chacun-e y trouve son compte.

Sachant que **rien n'empêche d'expérimenter un nouveau fonctionnement** vu que l'on pourra y contrevénir en cas de besoin.

>> VOIR: "Les AGs", page 66 ; "Quid des « réunions »?", page 67.

!?

Ne pas confondre réunion décisionnelle et ...

> Élaboration d'une initiative à plusieurs. Plus de cerveaux pour réfléchir ! Attention, cela ne donne pas plus de légitimité qu'une initiative personnelle ;

> Réalisation en groupe. Plus de mains pour agir ! Tout prête ainsi à nettoyer en groupe, à passer des commandes en groupe ou à décorer en groupe ;

> « La demande d'avis » ou « l'appel à un ami ». Il permet de se rassurer ou d'affiner ses actions à bon compte.

"En bref, toute **la panoplie des possibles** s'ouvre à nous à partir du moment où l'on **comprend la nécessité impérieuse d'éviter les espaces et les moments où se jouent l'accaparement du pouvoir**, consciemment ou non, se couvrant de bonnes intentions ou non.

Vous prétendez représenter la volonté générale ? Prouvez-le ! 😊

1.000 € à la première qui y arrive !

À la manière du « Défi zététique international »¹, nous mettons **1.000 euros en jeu pour la première personne ou le collectif qui nous convaincra qu'une méthode ou un collectif est capable de synthétiser la volonté générale.**

La méthode doit fonctionner pour :

- > un collectif de plusieurs dizaines de personnes ;
- > être reproductible, réfutable ;
- > et les décisions prises en un temps réaliste.

1. Quiconque en capacité de prouver des pouvoirs paranormaux recevait une récompense (qui n'a jamais été décernée).

> LE TEST de l'AUTOGESTION

UN OUTIL RAPIDE ET PUISSANT pour tester les organisations qui s'en réclament.

À la manière du test de Bechdel qui permet **en trois critères de mettre en lumière** la sous-représentation des femmes et la sur-représentation des hommes dans des films, nous vous proposons **un nouvel outil** pour dénicher les embuscades tendues par **l'autogestion-washing**, en toute simplicité : « le test de l'Autogestion ».

Les trois critères sont :

Pas d'AGs

Pas de salariés

**Pas de gestion
informatisée**

Ces trois critères ne sont pas respectés ?

Le collectif ou l'organisme n'est pas autogéré.

Il les coche tous ?

C'est prometteur, vous tenez peut-être là une initiative sans donneur d'ordre individuel ni collectif, humain comme machine !

ATTENTION :

1. Ce test permet d'éliminer la plupart des faux prétendants au titre. Il n'est pas une garantie à 100% d'un modèle autogéré, il faudra pousser l'analyse plus loin. Comme le test de Bechdel ne vous garantit pas un film respectant l'égalité femme-homme.

2. Il faut parfois adapter les termes. Peut-être le collectif testé n'a-t-il pas d'Assemblée Générale mais est doté de réunions de pilotage, n'a pas de salarié mais des services civiques, n'a pas de bureau mais des commissions / groupes de travail permanents, n'a pas de logiciel de gestion mais des procédures et documents sont accessibles uniquement auprès de responsables ?

CRÉER VOTRE COOP'

ÉTAT D'ESPRIT

Cette section vous accompagne dans les étapes de création de votre épicerie. Ces étapes vous les vivrez dans un ordre qui sera propre à votre dynamique.

> Rappel : nos propositions et conseils ne sont pas définitifs ni doctrinaux. Nous essayons de vous donner les éléments pour faire des choix en toute connaissance et vous apporter une synthèse de l'expérience des collectifs ayant déjà monté leur coop.

Lâcher prise

La tentation est grande de se concentrer sur le court terme. De s'assurer que les choses sont « présentables », « propres », d'aspect fini, que ça soit comme les autres magasins, que tout soit prêt pour les nouveaux adhérents...

Il ne faut surtout pas oublier le long terme : dans trois ans vous ne voudrez plus de votre épicerie si les membres sont devenus des consommateurs en attente d'un service.

Allez au bout de cette logique et ne « rattrapez » pas les manques, **acceptez même que les choses se dégradent éventuellement.** Ceci afin que toujours plus de membres prennent conscience de ce qui est nécessaire ou finalement pas si utile.

Alors oui, ça fait peur. Surtout au départ, quand on se demande si le projet va se lancer correctement. Néanmoins, lorsqu'un élément utile disparaît, il aura tôt fait d'être comblé. Il est donc bénéfique de lâcher la peur que le projet s'écroule.

Il n'y a pas d'obligation de donner du temps pour faire tourner la coop'. Pour autant il faut faire comprendre que si personne n'ouvre alors c'est fermé, que si personne ne dépose d'argent ou que si personne ne commande alors il n'y a pas de produits, etc.

Pour tout cela, le lâcher prise est une nécessité.



La confiance mutuelle

Dès le départ, le modèle repose sur la confiance entre des personnes qui ne se connaissent pas ou peu.

Ça commence avec une **participation aux charges** et un **paiement de ses courses en avance** via le compte commun pour constituer un fond de trésorerie pour les achats. **Il n'y a pas de charte et personne ne donne des ordres.**

Ce n'est pas un discours : tout le monde peut constater que chacun a dans ses mains les moyens de bâtrir ou de ruiner le projet. Il n'y a pas un « **eux** » qui gèrent et « **moi** » qui participe, il y a un « **nous** » égalitaire.

Ceci rend concret et palpable la dimension de « commun », l'adoption en tant que tel et la conscience que toutes sont responsables individuellement et donc collectivement.

"Le premier danger qui guette la création d'une alternative, donc d'une épicerie autogérée, est de reproduire, consciemment ou non, les normes capitalistes. Nous voudrions que tout soit parfait avant le lancement, nous voudrions « réussir », satisfaire le client ou le regard des « autres », tout maîtriser, etc.

Ceci est particulièrement vrai pour ceux à l'origine du projet. **Accepter le lâcher prise**, c'est la condition pour voir la magie opérer. **C'est le début de l'autogestion.**

> UN LÂCHER PRISE BIEN ORDONNÉ...

... commence par soi-même

Il ne s'agit pas ici de nier votre motivation ou votre capacité à faire. Il s'agit de prendre conscience qu'un commun, ici sous forme d'épicerie, nécessite à la fois de **se l'approprier personnellement tout autant que de laisser les autres le vivre**.

C'est un processus dynamique que l'on s'approprie en le voyant évoluer, en le vivant.

Faire trop de choses...

placerait mécaniquement vos futurs camarades dans une position attentiste et vous-même dans une position risquée.

Les autres auront tendance à vous laisser faire et à vous identifier à l'épicerie, à vous prendre comme référent.e, à demander votre avis pour ceci ou cela, à dire « vous » au lieu de « nous ».

Exemple : Il n'y a pas besoin que le local soit parfait avant de déclarer l'épicerie ouverte : déclarons l'ouverture et la dynamique d'aménagement du lieu fera sens pour tous.

Il est donc important d'**inclure d'autres personnes dès les premières étapes**.

Le lâcher prise s'applique dès maintenant, dès que ces lignes ont été lues.

Fonctionner par hypothèse et expérimentations

À cause de nos habitudes, beaucoup de personnes se trouveront face à des **dilemmes de légitimité, des difficultés à prendre des décisions de manière individuelle** et voudront en revenir à des réunions, des AGs qui posent les mêmes problèmes de légitimité et de lourdeur de prise de décision. Nous n'avons qu'une seule réponse : l'expérimentation, l'initiative, la proposition. Bien sûr ces initiatives reposent sur la **responsabilité de chacun** : ce ne sera ni du « yaka fokon », ni du « votre truc c'est nul mais je propose rien ».

La responsabilité individuelle n'est pas l'individualisme : l'entraide est de mise et demander conseil à une autre adhérente ou sur la liste mail est tout à fait bienvenu.

Puis-je lancer seul un projet d'épicerie ?

Oui, mais il faudra savoir s'effacer petit à petit pour **permettre aux autres de se sentir légitimes**.

Exemple :

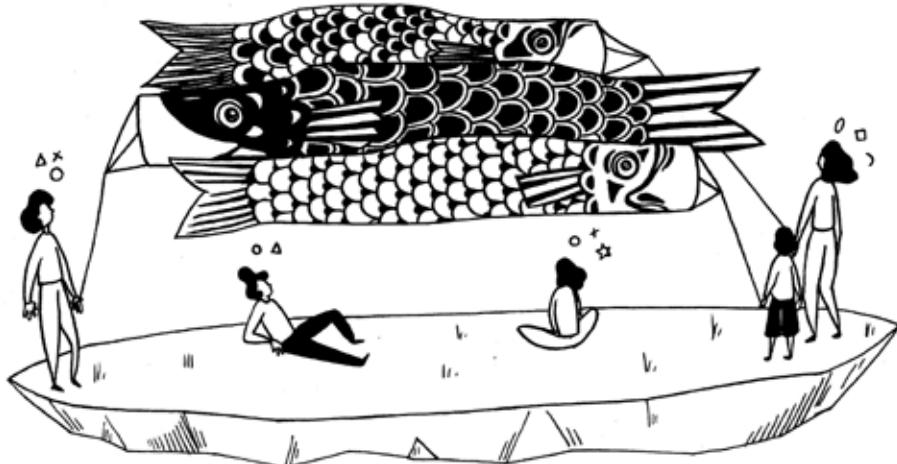
- peu communiquer sur la liste mail ;
- ne pas occuper l'un des rôles tournants ;
 - VOIR : "Rôles institués", page 69.
- lorsqu'une question est posée prendre soin de la retourner à la personne : « et toi qu'est-ce que tu en penses ? », « et toi comment tu ferais ? » ;
- collectiviser les remerciements pour ne pas se les approprier ;
- faire attention au non verbal, les gestes ont des impacts tout comme les mots. Il peut y avoir une dissonance entre le discours et des comportements, des réactions dans le quotidien de la vie à la coop, etc.

Vous n'avez pas à prendre en main toutes les étapes de ce manuel.

Ce serait même dommageable à la dynamique d'autogestion !

> DÉPASSER NOS CONCEPTIONS INTUITIVES

Dès l'instant où nous allons parler de **créer une épicerie en collectif**, toutes nos conceptions intuitives vont venir parasiter la mise en place des nouvelles règles du jeu.



« Il y a certaines idées qui nous paraissent intuitives, frappées au coin du « bon sens ». Souvent, ceci est dû aux conceptions intuitives que nous avons sur un sujet. Ces conceptions intuitives reposent sur des expériences quotidiennes antérieures qui influencent notre perception d'une situation. Elles sont mobilisées que nous le voulions ou non, sont largement inconscientes et résistantes, y compris à l'enseignement. Elles permettent de donner sens au monde qui nous entoure, et en cela elles nous rendent un grand service.

Mais en même temps, nos conceptions intuitives vont **nous tromper** et nous amener à avoir **des idées erronées** sur des situations où elles ne s'appliquent pas. De manière générale, **dépasser un point de vue** que nous avons sur une situation est d'autant plus difficile que ce point de vue relève d'une conception intuitive. »

<https://fr.coursera.org/lecture/esprit-critique/les-conceptions-intuitives-7pNC1>

"Dépasser nos conceptions intuitives facilite le lâcher prise.

Les termes « **épicerie** » et « **collectif** » charrient chez chacun·e de nous **des conceptions intuitives**. Nous pensons « **produits** », « **caisse** », « **marge** », « **rayons** », (etc.) ou encore « **réunions** », « **votes** » et « **représentants** ». Dès l'instant où nous allons parler de créer une épicerie en collectif toutes nos conceptions intuitives vont venir **parasiter la mise en place** des nouvelles règles du jeu.

Or, il ne s'agit pas ici de reprendre les règles du jeu de la grande distribution : satisfait ou remboursé, tout et tout de suite, fétichisme de la marchandise et du service rendu, anonymat et vigiles, opacité et exploitation de travailleurs...

Il faut s'en **émanciper, accepter l'imperfection**, d'être à l'arrache, d'avoir des produits manquants, des ruptures de stock, des erreurs, etc. Une épicerie pas uniforme, faite maison, un cellier commun.

CRÉER UNE DYNAMIQUE

Il est l'heure de contacter des camarades. Pour ce faire, vous pouvez faire appel à vos proches ou à des **réseaux associatifs ou militants déjà constitués**. Ils ont souvent des listes de communication pour diffuser votre appel.

Vous pouvez profiter d'un moment fort de votre commune comme les forums des associations, les fêtes de quartier, manifestations,... Ou imaginer un petit événement, une présentation, etc., et convier des personnes intéressées.

Trouver un nom

La question du nom du collectif va se poser, souvent même avant d'avoir trouvé le local ou d'avoir créé un outil administratif de type association, notamment pour nommer la mailing-liste. Attention, le nom de départ a tendance à rester, même quand on dit qu'on le changera plus tard.

Nous préconisons de **nommer différemment l'épicerie et l'association** pour éviter ingérence et confusion. Dans la pratique ça aide à comprendre que l'association qui porte un nom, si possible rébarbatif, est un outil du commun épicerie qui porte un **nom familier, évocateur, communicatif**.

Exemples :

➤ Association nommée « Le Grattoir » pour une épicerie nommée Cocoricoop, « Dionyversité » pour Dionycoop, ou « Odomagus » pour Nesle-la-Montagne.

> COMMUNIQUER POUR IMPLIQUER

Dès le début **la création d'un outil permettant à chacun de communiquer avec le reste du groupe est un enjeu majeur**. Cela permet notamment d'échanger sur les avancées du projet et créer l'émulation. Mais pas que...

Égalité d'accès à l'information

Dans **la plupart des organisations**, y compris associatives, y compris militantes, **l'accès à l'information est centralisé** ainsi que les moyens et décisions de communication.

L'inégalité d'accès à l'information et aux ressources est un des grands moyens permettant à une minorité agissante, formelle ou informelle, de **conserver ou d'accaparer le pouvoir**.

Ce n'est pas toujours intentionnel. Parfois c'est même juste le résultat **des habitudes, du manque de compétences, d'outils inadaptés et de l'absence de vigilance sur le sujet**.

Il nous semble essentiel que soient pensés, dès le départ, des moyens pour laisser aux autres des **traces de nos actions**.

[>> VOIR](#) : "Communiquer : laisser des traces de nos actes aux autres", page 47.



Le circuit-court de la communication

Faites-le test autour de vous : pouvez-vous communiquer directement à toutes les membres de vos assos, syndicats, partis,... **sans demander l'aval ou sans l'intermédiaire de qui que ce soit?**

*Tu es aveugle. Je suis sourd-muet.
Que ta main touche la mienne et que la communication soit.*

Khalil Gibran

Qu'est-ce qu'une élite informelle ?

Une **élite informelle** est définie par **JO FREEMAN** dans « La Tyrannie de l'absence de structure » comme un **petit groupe affinitaire qui agit et prend fréquemment des décisions lors de leurs interactions quotidiennes sans que le collectif le sache.**

!?

Caractéristiques de l'outil de communication

- > **Décentralisé** : les membres communiquent avec les autres **directement**, sans passer par quelqu'un qui capte les informations puis les transmet au reste du groupe.
- > **Vers toutes** : nous communiquons vers **l'entièreté du groupe**. Cela évite les discussions en petits groupes qui engendrent la création **d'élites informelles**.
- > **Démocratique** : le plus **simple et accessible** possible.



Exemples :

Mailing liste

Un compromis entre fracture numérique et communication est la mise en place d'une mailing liste.

C'est un outil qui regroupe l'ensemble des adresses mails des membres. Tout message envoyé est reçu par **l'ensemble des membres** et toutes peuvent y répondre. Réponse qui à son tour sera reçue par toutes¹.

Ceci est très utile quand le groupe n'a pas encore de local ou quand il est composé de personnes qui habitent loin du local et qui ne feront pas des allers-retours sur place juste pour savoir ce qu'il se passe.

Ces outils sont assez facilement paramétrables pour correspondre aux besoins du modèles (ex : répondre à toutes automatiques) mais aussi des membres (ex : résumé des mails chaque semaine).

> **AMIENS** : une large part de la communication passe par des panneaux papier au sein du local (permanences, évènements à venir, besoins, envies, etc.).

> **SAINTE-DENIS** : le moyen de communication central repose sur deux mailing listes.

> **LAON** : mélange de ces deux moyens.

> **VILLERS-COTTERETS** : en sus de la mailing liste, ont été essayé un forum ainsi qu'un outil plus souple mêlant une structuration par sujets et de la messagerie instantanée (mattermost). Ces deux outils ont été abandonnés l'un après l'autre, la majorité ne s'y inscrivant pas et ne souhaitant pas faire l'effort de consulter un outil de plus.

> **SOISSONS** : c'est un outil (agorakit) mêlant forum, organisation de groupes et dépôt de fichiers. L'outil est un peu complexe. Néanmoins, ayant été institué dès le début, il est plutôt utilisé et peut être contourné par la possibilité de recevoir la compilation des échanges de la journée par mail.

1. <https://framagroupes.org>

Des ressources communes
pour créer une dynamique

Les formulaires d'inscription en ligne :
permettre aux personnes intéressées par une initiative de laisser leur contact.

Des flyers et affiches :
tout ça et plus encore dans les ressources (www.cooplib.fr/epicerie-ressources).

La carte des initiatives :
Elle recense les projets existants et ceux en cours de lancement ou même seulement à l'état de projet.

Pour y faire figurer votre initiative :
allez sur la carte et cliquez sur le bouton en haut à droite « ajouter votre épicerie ».

La carte est disponible sur Gogocarto (epiceries-libres.gogocarto.fr). Elle est visible également sur le site Cooplib (www.cooplib.fr).

Vous avez créé des ressources (flyers, modes d'emplois, dessins, photos, affiches, etc.) et vous seriez prêts à les partager ?
Ou à en développer de nouvelles en commun ?

> Faites-nous en part à [équipe@cooplib.fr](mailto:equipe@cooplib.fr) <

[>> VOIR : "Cooplib", page 77.](#)

> TROUVER UN LOCAL

Au-delà des intentions, de l'envie d'agir, de la compréhension du modèle, le local est le nœud central qui permet l'existence matérielle d'une épicerie autogérée. **Pas de local = pas d'épicerie ! Un local potentiel = une épicerie déjà presque ouverte !**

"Fera l'affaire tout ce qui ferme, qui peut contenir des étagères et qui est accessible aux véhicules.

Si vous souhaitez dynamiser le collectif, la recherche d'un local est un excellent moyen !



Exemples :

- > **Saint-Denis et Château-Thierry** : un local de rez-de-chaussée d'une barre HLM.
- > **Villers-Cotterêts et Amiens** : des locaux en périphérie de ville ou dans des friches industrielles.
- > **Compiègne** : les trois premières années un bout de local qui servait d'entrepôt à un commerce voisin.
- > **Laon** : un rez-de-chaussée dans une habitation de quatre étages qui est mis à disposition par une particulière.
- > **Tartiers et Beauvais** : petit garage ou une dépendance que des particulières mettent là-aussi à disposition.
- > **Les Salles-Lavauguyon et Nesle-la-Montagne** : local prêté par la mairie.

Mobiliser autour du local

Pendant la phase de lancement c'est le premier objectif clair et concret qui permet de fédérer les personnes.

Quel type de local ?

Local commercial, garage, grange, salle, chambre, container, péniche, mobile-home, ancienne cantine d'usine, pièce désaffectée, couloir, cave, appartement, grenier, abris de jardin sur un toit d'immeuble : tout marche !

Quels critères ?

Il est possible de démarrer dans quasiment toutes les conditions.

L'accès aux véhicules est un facteur important. Tant pour les coopératrices que pour **les transporteurs**. Une route interdite aux véhicules de plus de 3,5 tonnes posera des soucis lors de la livraison en camion. Les livreurs utiliseront alors des véhicules légers, mais passeront moins souvent.

[>> VOIR](#) : "Le bail", page 35.

Les travaux et les aménagements

Pour votre confort, hormis les conditions de prix, vous pouvez vous soucier du **raccordement à l'eau et à l'électricité**, de la présence de **sanitaires**, d'un moyen de **chauffage**, de son état général, de la nécessité de **débarrasser les lieux** (pour un garage par exemple), de la possibilité de faire **des travaux d'aménagement** (peinture, ...) et de qui les financerait (négociant éventuellement une remise sur le loyer).

ÉTAPES ADMINISTRATIVES

Pour faire tourner notre coop' nous allons devoir nous doter d'outils administratifs. Cette partie est là pour vous guider, vous aider à le faire et éviter les pièges !

C'est une nécessité pour entrer en relation avec des grossistes qui requièrent la preuve de l'existence d'une **personne morale déclarée** matérialisée par un **numéro de SIRET** (immatriculation nationale).



Créer une association loi 1901

- > **consentement échangé entre deux personnes** (nombre minimal) pour créer une association;
- > **statuts rédigés par écrit en français, librement et sans forme particulière**;
- > **les deux déclarants** doivent fournir **leur identité**;
- > **le nom d'un « administrateur »**;
- > faire une **déclaration à la préfecture**.

La préfecture n'a qu'un rôle d'enregistrement. Elle n'a pas de pouvoir de contrôle ni de prescription (par exemple vous dire quoi mettre dans vos statuts).

Dans les faits, les préfectures outrepassent souvent leurs droits. **La plupart du temps il suffit de leur signaler que le texte de loi ne vous oblige pas à faire ce qu'ils vous demandent !**

Trois éléments définissent une association :

- > **L'accord contractuel**
- > **La mise en commun**
- > **Le but désintéressé**

C'est ensuite un moyen pour ne pas faire reposer sur l'un d'entre vous **les risques liés à la location d'un local** et se donner des **garanties et gardes-fous contre le pouvoir** qu'un membre pourrait ainsi obtenir.

Créer une association à but non lucratif

Un droit simple et libertaire !

En France, une association à but non lucratif ou « loi 1901 » est « la convention par laquelle deux ou plusieurs personnes mettent en commun, d'une façon permanente, leurs connaissances ou leur activité dans un but autre que de partager des bénéfices ».

Il est souvent fait mention de la « **loi 1901** » pour distinguer les associations qui seraient créées sous le régime Alsace-Moselle dont les règles sont différentes.

Il existe les **associations de fait** (le simple fait d'être plusieurs personnes à faire quelque chose ensemble) et **les associations déclarées**. Les associations déclarées possèdent une capacité juridique qui permet notamment de signer des actes juridiques (contrats d'achat, bail, compte bancaire, etc.).

Aujourd'hui (en 2023) la **création** d'une association, sa **déclaration** et sa **publication** au journal officiel sont des **actes gratuits** et cela peut se faire en ligne, sur place ou par courrier. Idem pour les modifications.

Les statuts

Les statuts sont un contrat privé entre les membres qui fixe le ou les buts de l'association, des modalités d'organisation et de fonctionnement.

La forme et le fond des statuts sont entièrement **libres** dans la limite des normes législatives en vigueur.¹

Mentions obligatoires :

- Le nom / la désignation de l'association;
- L'adresse du siège social;
- L'objet (le ou les buts).

Les statuts peuvent être complétés par des documents internes qui régissent le fonctionnement de la structure, comme **un règlement intérieur**.

1. En effet, les statuts se situent en bas de la hiérarchie des normes : ils ne peuvent pas permettre ce qu'interdit une loi ou un arrêté.

Celui-ci peut être élaboré dès la constitution ou au fur et à mesure du développement de l'association. Celui-ci peut être modifié plus facilement que les statuts et permet de s'adapter plus rapidement à des situations nouvelles.

Tout adhérent a le droit d'avoir un exemplaire des statuts et du règlement intérieur, avant l'adhésion ou après.

➢ **Nous proposons sur Cooplib (www.cooplib.fr), des MODÈLES DE STATUTS et de RÈGLEMENT INTÉRIEUR.** Ils se limitent aux éléments obligatoires et décrivent les fonctionnements qui permettent de garantir l'expérience autogestionnaire.

➢ Si vous créez vos propres statuts ou modifiez le modèle proposé, n'hésitez pas à les soumettre à notre relecture pour relever les éventuels soucis : juridiques d'une part, risques pour l'autogestion du collectif d'autre part.

L'outil « association loi 1901 » permet au collectif de se doter d'une personne morale avec une grande liberté quant aux règles qu'il se fixe (ou ne se fixe pas) via ses statuts.

Les risques liés aux pratiques et au mimétisme

L'association charrie des comportements problématiques ainsi que des conceptions intuitives et donc des fonctionnements hérités des habitudes : on se borne à recopier les mêmes modèles de statuts véhiculés de mains en mains et qui sont considérés, à tort, comme fidèles à la loi. Ces fonctionnements (AG, bureau, CA, votes, collèges, commissions, ...) et ces comportements (validations, réunions, servitude volontaire, accaparement de la parole,...) créent **des espaces de pouvoir et de valorisation de l'égo**. Ces espaces ruinent la confiance posée comme principe et la liberté d'initiative des membres. Pourtant... **aucun de ces éléments n'est obligatoire**.

Nous ne pouvons insister assez quant au fait qu'il est nécessaire de **réduire au maximum les espaces de pouvoir** qui pourraient se créer via cet outil. Idéalement, il doit même **garantir les libertés que l'on se donne collectivement**. Il doit rester un outil du collectif et non pas dicter et diriger la vie du collectif. Pour cela nous vous conseillons de ne rien introduire dans les statuts qui ne soit obligatoire et de ne pas vous créer

des obligations statutaires qui viendraient ensuite régir la vie du collectif.

Pareillement, nous ne pouvons qu'insister sur le fait qu'instituer (ou ne serait-ce même qu'autoriser) des espaces de décisions collectives (comme les AGs) ou de groupe (CA, commissions, cercles, réunions régulières, etc.) transforme le modèle au point où il en perdra ses avantages et en deviendra dysfonctionnel.

La création d'un espace collectif de décisions crée de fait un espace avec des enjeux de pouvoir à saisir ou défendre. Cet espace de pouvoir risque de **cliver le collectif** en y générant des conflits, d'alourdir inutilement la vie du collectif et d'asseoir toujours plus les inégalités.

Exemple :

➢ **DANS UNE COOP'** un membre réalise après avoir organisé une première AG : « Nous avons ouvert la boîte de Pandore ».

> DROITS ET USAGES DE L'ADMINISTRATION ÉTATIQUE

La loi 1901 et ses décrets imposent peu de choses. Parmi celles-ci : la création de l'association devra être rendue **publique** par ses fondateurs.

Cette obligation sera **formalisée** par une **déclaration** préalable « au représentant de l'état dans le département où l'association aura son siège social » : comprendre « la Préfecture ».



Éléments obligatoires pour déclarer une association

- > Le nom de l'association;
- > Son objet;
- > Son siège social;
- > Les noms, professions, domiciles et nationalités des personnes en charge de l'administration.

Un exemplaire des statuts est joint à la déclaration.

Répondre aux attentes ...

Il est requis de fournir à l'État au moment de la déclaration, le nom des personnes en charge de l'administration de l'association.

Il est souvent demandé de fournir **des statuts signés** par les « administrateurs ». **Ceci n'est pas obligatoire** dans le texte de loi. Les formulaires « imposent » parfois un usage.

En plus des statuts et d'une déclaration, **vous devrez remplir un formulaire** (papier ou en ligne). L'administration vous demandera **deux contacts** au sein de votre association ainsi que leur rôle. Le choix se fait parmi une sélection, là encore d'usage et non présente dans la loi. Celle-ci reprend les rôles les plus fréquents : président, secrétaires, administrateurs, représentant, etc.

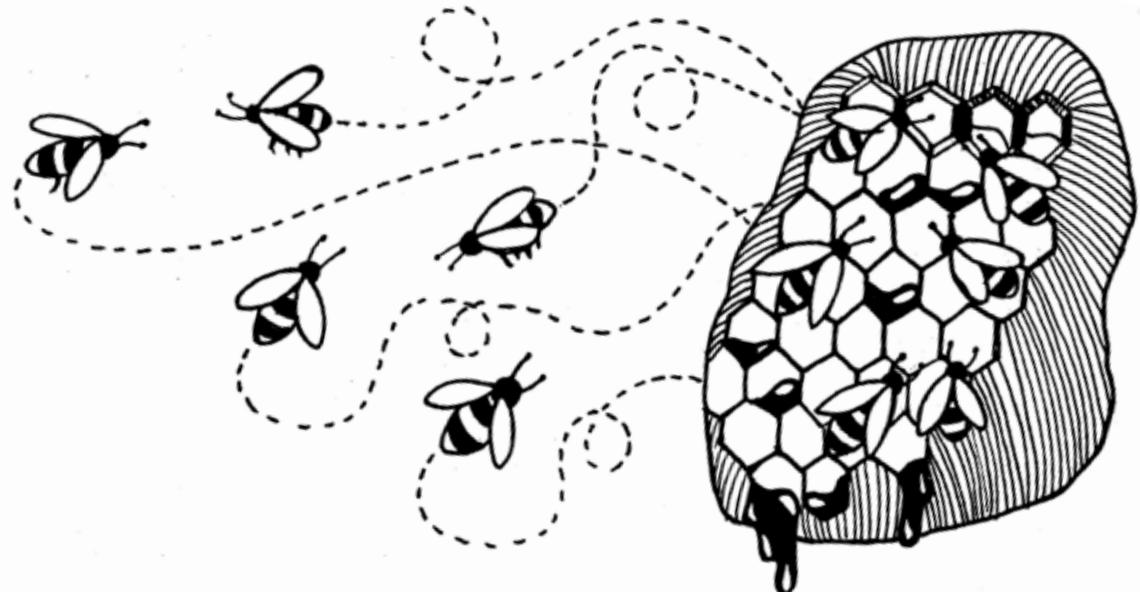
Les signataires des statuts et de la déclaration de l'association n'ont pas à être les « administrateurs ». Ce sont des **personnes présentes au moment de la création**. Lors de votre déclaration, il suffit de faire correspondre les personnes qui signent avec celleux qui sont déclarées comme contacts. Ces contacts, nous vous conseillons de leur attribuer dans le formulaire le rôle de « représentant », qui nous semble la moins mauvaise et la moins chargée de conceptions intuitives.

... Sans se laisser impacter

Quoiqu'il en soit il faut veiller comme le lait sur le feu à **ne pas se retrouver piégé par ces dénominations**. Rien n'oblige à répercuter le rôle de ces personnes dans les statuts et encore moins à leur donner des pouvoirs. Ce sont des individus qui font l'interface entre les institutions de l'état et les membres de l'association. Dans nos modèles de statuts nous les nommons « messagers » et **limitons strictement leur rôle** à celui de transmettre la correspondance étatique au collectif. **>> VOIR** : "Nommer les représentants", page 31.

De même, contrairement à l'usage fréquent et aux conceptions intuitives, il n'est **pas nécessaire de tenir une assemblée générale constitutive**, c'est à dire qu'il n'est pas nécessaire de rassembler les membres pour valider (généralement par vote) la création ou fournir un procès-verbal¹. Un simple document daté par deux « déclarants » ou « témoins » minimum contenant les éléments requis mentionnés précédemment suffit.

1. Document qui résume les décisions prises pendant une AG.



La responsabilité juridique des dirigeants

Les personnes officiellement « en charge » des associations ne sont pas les seules responsables sur le plan juridique : c'est une conception intuitive. Ceci est souvent un argument de mise en retrait ou de mise en avant des personnes en vue d'occuper les postes. Une telle sera considérée courageuse d'occuper ces fonctions officielles prestigieuses alors qu'un tel aura la justification parfaite pour se contenter de servir et éviter d'hypothétiques problèmes. **Ceci a pour effet de donner la légitimité à accaparer du pouvoir d'un côté et à se laisser effacer de l'autre.**

En réalité, **ce sont d'abord les actes des personnes** et ensuite les statuts qui entraînent les conséquences judiciaires. La justice républicaine cherchera à établir les responsabilités des personnes avant tout. Par exemple, si les statuts ne le spécifient pas, un président d'association n'a pas le pouvoir de représenter l'association en justice sans mandat spécifique. Ce sont les statuts qui actent ou non la responsabilité des personnes et la loi.

Le corollaire est, pour le dire autrement, que si ces « représentants » ou « messagers » n'ont pas de pouvoir ou de responsabilités au sein de l'association alors ils ne seront pas poursuivis pour les actions des autres membres, dont ils ne sont pas responsables.

> Dans notre modèle de statuts, le rôle des « messagers » est strictement limité à celui de transmettre au collectif d'éventuels courriers émanant de l'administration.

Nommer les représentants

Donner du pouvoir ou donner des responsabilités à ces « représentants » créerait un espace de pouvoir et donc un éventuel enjeu.

C'est créer un poste pour lequel des membres pourraient « se battre ». Pour lequel le collectif voudrait se doter de moyens de contrôle pour le choix de la personne qui y accède.

Vient alors la nécessité de réunions, élections, votes, etc. **C'est créer un dangereux précédent.**

Pas de pouvoir, pas d'enjeux, pas de réunion = pas de prises de tête !

Il convient donc de **limiter au maximum le rôle de ces « représentants »**. Le **tirage au sort** devient dès lors aisément acceptable. Sinon sont nommés les premiers qui se proposent.

> Dans le modèle de statuts proposé, les responsabilités sont minimales et limitent drastiquement les enjeux de pouvoir. N'importe qui peut mener cette mission de transmission d'information et nous proposons alors un tirage au sort. Celui-ci est simplissime et peut être effectué par n'importe qui sans convocation ou lourdeur procédurale. De plus, les personnes peuvent quand même refuser le mandat et d'autres seraient alors à nouveau tirés au sort.

> Déclarer l'association

EN 3 ÉTAPES

3.

Inscription au répertoire SIREN (numéro de SIRET, INSEE)

Parfois, vos interlocuteurs (par exemple des grossistes et fournisseurs locaux) vont vous demander de fournir une preuve de l'existence de votre structure.

Mécaniquement ils vont vous demander un « extrait Kbis ». Ceci est réservé aux organisations déclarées à une chambre de commerce : les entreprises. Néanmoins, ils accepteront, quasi-systématiquement, le document vous attribuant un numéro SIRET et SIREN.

> La démarche pour son obtention se fait en quelques clics sur MonCompteAsso². Il vous faudra vous munir du récépissé de création de l'association, de vos statuts et de la liste des représentants. L'obtention se fait en quelques jours.

L'association doit maintenant être déclarée auprès des institutions étatiques.

Ce sera dans votre cas à la préfecture ou à la sous-préfecture dont vous dépendez.

1.

Formulaire de déclaration

- > soit via un formulaire physique (« papier ») appelé CERFA¹ ;
- > soit en ligne via MonCompteAsso².

C'est le moment où doivent être précisés le siège social ainsi que la liste des « administrateurs » ou « représentants ».

>> VOIR : "... Sans se laisser impacter", page 30.

Dans les cinq jours vous devriez recevoir un récépissé de création de la part de la préfecture ou de la sous-préfecture. La capacité juridique et le caractère public et opposable aux tiers, sont réels à partir de la date du récépissé.

2.

Publication au Journal Officiel

La déclaration au Journal Officiel se fait, depuis le 1^{er} janvier 2020, automatiquement et gratuitement lors de la création de votre association.

Vous retrouverez ensuite les informations sur le Journal Officiel
([www.journal-officiel.gouv.fr/
pages/associations-recherche](http://www.journal-officiel.gouv.fr/pages/associations-recherche))

1. https://www.formulaires.service-public.fr/gf/cerfa_13973.do

2. <https://lecompteasso.associations.gouv.fr/>

> CRÉATION D'UN COMPTE BANCAIRE

Vous avez votre association, il est alors possible d'ouvrir un **compte bancaire en son nom**.

Un compte pour quel usage ?

Ce compte recevra à la fois les **cotisations** (que nous préférerons appeler « participations aux frais ») et les **avances sur consommation** des membres (qui permettent de constituer le stock).

Prendre rendez-vous

Pour cette création vous allez devoir prendre **rendez-vous avec une banque** pour leur signaler que vous souhaitez créer **un compte courant** pour votre association. Ils devraient vous lister la liste des pièces nécessaires.

Frais bancaires

Des banques proposent des comptes gratuits pour les associations !

Si vous ne réclamez rien vous avez peu de chance d'obtenir des avantages.

Les banques mutualistes se montrent encore un peu sensibles à la solidarité envers les associations à but non lucratif. De même, **selon les régions**, certaines banques ont des politiques plus **favorables** aux associations que d'autres.

Certaines font les **comptes gratuits**, d'autres attribuent des sortes de **subvention** en raison du projet associatif ou encore organisent **des rencontres et de la mise en réseau** sur le territoire.

Assez fréquemment il est possible de **négocier une première année gratuite**. Sinon il faut compter en général **5 euros par mois** de frais de tenue de compte.

Combien de temps pour la création ?

Si toutes les pièces sont présentées et jugées valides **le compte est créé immédiatement et est utilisable** soit tout de suite soit dans les jours suivants.



Pièces exigées pour ouvrir un compte

- > **Récépissé** de création de l'association ;
- > **Publication au Journal Officiel** ;
- > **Le SIRET** (que vous pouvez fournir plus tard) ;
- > **Les statuts** (qui sont publics) ;
- > **Le règlement intérieur** : cette demande est illégitime, ceci est un document privé, réservé aux membres. Refusez ou informez-les que vous n'en avez pas ;
- > **Le procès-verbal** de délibération nommant la ou les personne(s) habilitée(s) si les statuts n'ont rien prévu ; Si vous n'avez pas de procès-verbal, un document conforme aux statuts mandatant ces personnes.
- > **Leur carte d'identité et leur justificatif de domicile** ;
 - x Avoir désigné une personne comme gérant principal du compte ;
 - x (Facultatif) : d'autres personnes qui pourraient avoir accès au site (même si le gérant principal peut le faire ensuite via la plateforme web).

Exemples :

- > **Saint-Denis** : deux comptes séparés sont utilisés pour les cotisations et les avances. Ceci afin de faciliter le suivi.
- > **Villers-Cotterêts** : l'intention de départ était la même. Néanmoins, il s'est révélé profitable au début de tout déposer sur un seul compte. Ceci a permis d'utiliser la trésorerie stagnante des cotisations pour avoir du stock, priorité au départ. Avec le temps cet usage s'est maintenu et le second compte a été fermé, réduisant les frais bancaires. Ceci a néanmoins réduit la visibilité du suivi des participations aux frais.

> ASSURANCE

Votre association doit se doter d'**une assurance** pour couvrir **ses membres** et **ses biens** (tant le local que les marchandises).

La démarche est très simple et peut se faire par téléphone. Il faudra alors fournir quelques informations sur l'association et le **RIB bancaire** pour les prélèvements. En général **la couverture commence dès cet appel** (la démarche peut donc se faire au moment où commence réellement l'activité) ou démarrer à une date prévue à l'avance. Il faudra ensuite, dans un certain délai, envoyer quelques pièces justificatives.

Après plusieurs devis faits par des assurances, nous conseillons de passer par la MAIF¹.

Le devis total regroupe deux forfaits :

- > Assurer les **adhérents** : dépend du nombre d'adhérents ;
- > Assurer le **local** et les **marchandises** : dépend de la valeur de la marchandise et de la taille du local.

Il faut compter, en 2023 environ **150 euros/an pour 50 membres, un local de 80m² et moins de 10 000 euros de marchandise.**

1. Nous n'avons pas de lien particulier avec cette entreprise. Si vous trouvez mieux, faites-le nous savoir.



> LE BAIL

Trouver le bail adéquat est important, notamment sur l'aspect durée, car cela peut exercer une **pression forte** sur le projet.

La pression sur le groupe d'un bail de longue durée pourrait amener une émulation bienvenue et la conscience d'un destin commun. En pratique cela renforce la peur de l'échec et nous limite dans notre « prise de risque ». **Les premières victimes étant la pratique de l'autogestion et la liberté des membres de prendre toutes les initiatives qu'ils souhaitent.**

Pour limiter **notre peur**, pour avoir des **garanties** (croyons-nous), nous allons poser des **cadres, des interdits, etc.** Un projet d'épicerie autogérée ne doit pas réussir coûte que coûte, surtout pas **au prix de ses valeurs fondamentales.**

Ainsi, si un projet n'est plus en mesure de fonctionner dans un local donné il doit **pouvoir en changer** et en trouver un **à la mesure de ses besoins** et de ses **réalités**. De la même manière si un projet est dysfonctionnel, de notre point de vue ce projet doit mourir (quitte à renaître autrement) plutôt qu'enfreindre ses valeurs. Deux saines issues qu'un engagement long terme sur un bail peut empêcher.

Un bail de courte durée

Le groupe initial a intérêt à s'engager uniquement sur **une cotisation couvrant les deux-trois premiers mois de loyer**. Si le projet échoue à convaincre de nouveaux adhérents les pertes seront très limitées.

Cette **souplesse** permet d'avancer en faisant, de ne pas passer des mois à faire grossir un projet abstrait avant le lancement. Le groupe peut démarrer tout de suite.

Sur le long terme, un bail de courte durée peut fragiliser le projet : le propriétaire peut lui aussi décider le non renouvellement. La durée initiale peut alors être plus longue (par exemple trois mois) pour se donner le temps de rebondir. Ou alors, une fois que le projet a atteint son rythme de croisière, le bail peut se renégocier avec un engagement à plus long terme des deux côtés.



Les quatre types de baux

> Le bail civil : c'est probablement l'idéal. Il se distingue des autres baux de par la grande flexibilité accordée concernant sa durée et son contenu. Ceci permettra de fixer sans contraintes la durée du bail et les conditions de sa reconduction tacite.

> Le bail précaire (ou bail dérogatoire) : bail commercial à durée définie qui peut être renouvelé tacitement. Ceci n'est possible que pendant trois ans en cumulé. Tout bail précaire dépassant les 3 années se verra à ce terme requalifié en bail commercial vous engageant pour 3 années supplémentaires.

> La mise à disposition et le prêt à usage : si le propriétaire (institutions pour le premier, particuliers pour le second) souhaite vous prêter le local gratuitement c'est vers ce genre de baux qu'il faut se tourner.

> Le bail commercial d'utilité sociale (BCUS) : est utilisable en partenariat avec des bailleurs sociaux. Le loyer diminue en fonction de l'utilité sociale du projet hébergé à partir de critères définis à l'avance.

Exemples :

> VILLERS-COTTERÈTS : contrat de location de « box » avec une entreprise, renouvelable tacitement chaque mois.

> TARTIERS : mise à disposition gratuite.

> SOISSONS : bail civil, mise à disposition contre une somme modique et révocable d'un mois sur l'autre.

> LES SALLES-LAVAUGUYON ET BELLÉNAVES : local mis à disposition par la mairie.

DEVENEZ ÉPICIERS

Toutes les étapes administratives ont été remplies !

Il est temps de remplir les rayons ! Hum... quels rayons ? Actuellement vous avez un local vide, peut-être sale, à la peinture qui mériterait bien un petit coup de frais, peut-être des travaux.

Oh non... Encore trois mois de travaux ? ! Non ! Surtout pas. **La priorité c'est de démarrer**, le reste viendra en son temps et ça ne peut être que **positif. Seulement quelques étapes vous séparent de la réception de vos premiers cartons ! Et rien de sorcier.**

Une fois les formalités administratives satisfaites et le local trouvé, attendre davantage c'est prendre le risque que :

- la motivation disparaît ;
- le doute et les peurs s'installent ;
- des réunions et discussions émergent et minent le projet et son esprit ;
- le groupe de départ se consolide et se constitue en élite informelle voire formelle.

Démarrer vite avec un faible niveau d'exigence

À ce stade-là tout est disponible pour démarrer. Il n'y a que des **avantages** à se lancer alors le plus vite possible. Avoir des produits dans les rayons c'est le meilleur moyen pour rendre **concret le projet**. Le meilleur moyen de faire la démonstration de **ses atouts**. Le meilleur moyen de **donner envie de plus**. Donc le meilleur moyen de trouver des **nouveaux membres** ! D'autant que cela devient rapidement une nécessité car il y a des charges à payer (le compte, l'assurance, éventuellement le loyer).

Quand bien même vous auriez quelques mois de loyer offerts au démarrage il ne faut pas les perdre dans du temps que l'on s'offrirait pour « **penser le projet** », faire les travaux, etc. Il faut démarrer et ce temps-là sera une chance supplémentaire pour qu'émerge l'aspect **dynamique de l'autogestion**. Et si ça n'intéresse personne, c'est que ce n'était probablement pas un besoin.

EXEMPLE :

➢ **VILLERS-COTTERÈTS** : en six jours se sont fait, à plusieurs et sans réunion : la création du compte en banque, les premiers apports, la signature du bail, les deux premières commandes chez un grossiste, leur réception, l'arrivée de mobilier, la mise en rayon et la première ouverture. Pour un équivalent de 20-25h d'investissement. Il fallait alors accepter d'avoir **un local « dans son jus »**, d'avoir **peu de produits** (pour 2000 euros) donc globalement un local vide avec cinq étagères remplies au milieu, **du mobilier dépareillé** et parfois très temporaire. Pour autant, **cela a tout de suite rendu concret le projet** pour de nombreuses personnes, ainsi que sa démarche d'autogestion. De plus, la démonstration du faible niveau d'exigence posé dès le départ a détendu tout le monde et a multiplié et facilité les opportunités de s'investir.

Les risques à trop attendre

Nous n'insisterons pas assez alors nous ré-enfonçons le clou. **Ne reculez pas le moment de démarrer**, surtout pas pour rendre votre projet plus fini, plus beau et plus conforme aux supposées attentes des futurs autres membres. **Peu importe l'état du local**. Tant mieux même s'il y a d'évidents travaux à réaliser : cela permettra de créer au fur et à mesure de l'implication, de **la cohésion** et des **moments conviviaux**. De donner aux nouveaux des moyens de s'impliquer, la possibilité d'impacter le projet et se l'approprier.

De plus cela évite de tomber dans l'esprit de « service ». Les groupes au lancement ont parfois cette volonté que ça soit propre, beau, avec plein de produits sur de belles étagères, pour convaincre des personnes d'adhérer. Pourtant, **c'est les positionner comme consommateurs avec des attentes à satisfaire et vous en tant que serviteur**. Or, nous souhaitons être des membres à part entière d'un **commun** dont il faut prendre soin **ensemble**, dans lequel nous pouvons et devons **nous investir**. C'est donc risquer de les mettre immédiatement en position de réclamer ou critiquer des choses. L'état d'esprit recherché est inverse : « **voilà l'état des lieux, c'est à nous tous de faire en sorte que ça devienne le lieu qu'on espère et si tu veux quelque chose alors retrousse-toi les manches** ».

"Il n'y a pas un groupe de fondateurs qui propose un service prêt à l'emploi, l'obligation de plaire à une cour de consommateurs rois, mais un groupe de gens qui ont initié un mouvement collectif qu'il faut rejoindre en tant que tel.

> ADHÉSION À L'ASSOCIATION

Pour matérialiser la **confiance mutuelle**, les membres adhèrent à l'association, **participent aux frais** et font leur **premier dépôt**.

> **Une implication juridique** : constituer un groupe fermé de personnes, qui n'accueille pas de « public ». L'épicerie n'est ainsi pas un commerce avec pignon sur rue mais un **garde-manger commun**. Concrètement, le collectif ne sera **pas soumis aux réglementations de type ERP** (Établissement Recevant du Public), à des normes d'hygiène professionnelles, aux issues et escaliers de secours et d'une manière générale aux normes imposées aux espaces publics ou recevant du public.

> **Une implication fiscale** : l'épicerie libre est un projet fondamentalement **non lucratif** et **coopératif** c'est-à-dire non concurrentiel. Le fait de devoir adhérer pour participer et faire ses courses renforce cette distinction d'avec un commerce classique.

>> VOIR : "Les 4P", page 56.

Autogérer le suivi des adhésions

Fréquemment **des membres oublieront de ré-adhérer d'une année sur l'autre**. Cela peut-être problématique si le paiement des charges en dépend et donc la pérennité du projet. Une volonté de suivi (de contrôle) peut donc naître dans votre collectif.

Voici deux propositions pour éviter cela :

> Mettre les fiches de compte dans **un classeur de l'année en cours** (par exemple dans un classeur « 2023 »). Lorsque l'année suivante commence vous créez un nouveau classeur (« 2024 »). Lorsqu'un membre **ré-adhère** il transfère sa fiche de compte dans le **nouveau classeur**. Facile de mise en œuvre, **dilue la charge de travail**, permet **un rappel de l'état de son adhésion** à chaque membre lorsqu'il fait ses courses. En juin il sera toujours temps de parcourir le classeur 2023 et contacter les quelques personnes qui y ont encore leur fiche.

> Accrochez **une banderole** en haut (pas au dessus) de l'ouverture de la porte d'entrée avec en gros « **Ré-adhérez** ». Tant qu'il reste des fiches dans le classeur 2023 cette banderole reste. La plupart des membres auront à baisser la tête en entrant. **Ils ne vont pas oublier longtemps de ré-adhérer** ! Rapidement ceux qui en ont marre de baisser la tête prendront **l'initiative de contacter les retardataires**. Si ça traîne trop on peut même mettre la banderole un peu plus bas, puis de plus en plus bas ;-) **Quand le classeur est vide organisez une petite fête de « dépendaison de banderole** !

” L'adhésion est l'occasion de prendre un **engagement moral** à participer au bon fonctionnement du projet.

Montant de la cotisation / participation aux frais

Lors de l'adhésion (ou de son renouvellement) une association peut demander **une participation financière** aux membres. Nous vous conseillons que celle-ci serve à **couvrir les charges de fonctionnement** du projet : loyer, assurance, électricité, eau, etc. Ainsi il n'est plus nécessaire de fixer une marge sur les produits, les frais ayant été couverts.

Exemples :

> **VILLERS-COTTERÊTS ET PREUILLY-SUR-Claise** : une participation libre combinée à l'information sur le montant à obtenir. En annonçant également que si les participations sont trop faibles il faudra alors soit verser une somme supplémentaire le moment venu, soit trouver plus de membres, soit fermer et ainsi ramener la responsabilité de chacun au centre de la pérennité du projet.

> **LAON** : plein tarif à 20 euros et tarif réduit à 10 euros.

Pour fixer le **montant** de la cotisation, ainsi devenue la participation mutualisée aux frais, il est alors facile de partir des coûts.

Exemple :

> **VILLERS-COTTERÊTS** : 360 euros de loyer, 25 euros d'assurance, 30 euros d'électricité, 5 euros de frais bancaires. Soit 420 euros par mois donc 5040 euros par an. En visant 120 adhérents au bout d'un an cela fait une moyenne de 40 euros.

> AUTOGÉRER SON COMPTE ET SIMPLIFIER la vie de TOUSTES

Fiche personnelle de compte

La fiche personnelle de compte est née des risques et de la lourdeur à gérer de l'argent liquide (passage à la banque après chaque permanence ou suivi rigoureux).

Lorsqu'une membre **approvisionne le compte commun de l'épicerie**, elle ajoute ce montant à son crédit (montant disponible pour ses courses). Lorsqu'elle fait ses courses elle déduit le montant total des achats du jour de son crédit. **C'est aussi simple que cela!**

Toujours dans un même souci de simplicité et donc d'accessibilité, **de non création d'espaces de pouvoir et de confiance mutuelle : le papier plutôt que l'informatique**. Chaque membre à une fiche papier de suivi de son compte. Cette fiche sert au **suivi de son crédit** (montant déjà disponible pour les courses, montant des achats, dépôts). Les fiches sont rangées au local et sont accessibles à toutes. Les fiches remplies sont archivées également au local.

>> VOIR : "Exemple de fiche de compte", page 87.

Approvisionner son compte

Il est maintenant temps que les membres **créditent** pour la première fois leur compte.

Sans apport : point de commande.

Chaque membre fait ses courses à partir de l'argent qu'il a, au préalable, fait parvenir sur le **compte commun**.

Le virement est le moyen le plus rapide et le plus fiable d'approvisionner les comptes. C'est également l'outil le plus **facile à gérer soi-même**. Contrairement au chèque, le virement est immédiatement **tracable sur les relevés** et soulage le groupe d'avoir à faire régulièrement des dépôts à la banque. Attention aux « virements instantanés » dont la réception pourrait être facturée à l'association...

Néanmoins, **certaines personnes ne maîtrisent pas le virement**. Les **chèques restent une option** et les modalités de leur dépôt en banque s'autogèrent. Des mécanismes de **solidarité se mettent généralement spontanément** en place pour les personnes qui n'utilisent que le liquide.

>> VOIR : "Constituer une trésorerie : épargner à l'épicerie", page 51.

La trésorerie et les stocks de l'épicerie dépendent du solde de chacun. Plus les soldes individuels sont élevés, plus la coop est fournie et florissante.

Les dépôts font les stocks

Outre qu'il faut déposer l'argent en avance, **il est d'utilité commune de déposer davantage d'argent que la somme nécessaire** à payer ses achats un jour J et de laisser ce **surplus d'argent dans la coop**, c'est-à-dire en stock dans les rayons.

Chacune est donc encouragée à créditer au maximum son compte et à ne jamais le laisser descendre trop bas. Si tout le monde laisse 0€, aucune commande ne sera possible. À cent personnes si chacun laisse 5€ de crédit, il n'y aura que 500€ de marchandises en rayon : une coop quasi vide.

Pour savoir quelle est **la somme optimale** à laisser sur son compte, demandez-vous quel sera le **montant mensuel de vos courses** ou le montant que vous souhaiteriez dépenser dans l'épicerie par mois. Le solde de votre fiche ne devrait pas descendre en dessous de ce montant. Si vous pensez dépenser 100€ par mois, le solde de votre compte devra toujours être supérieur à 100€. Ainsi, **vous ne faites pas peser sur les autres votre train de vie à la coop.**

Et la solidarité dans tout ça ? Tout le monde ne peut pas se permettre d'avancer de l'argent pour faire ses courses et de laisser un crédit sur son compte, aussi, celleux ayant la chance d'en avoir les moyens peuvent laisser sur leur compte une somme bien supérieure à leur somme optimale.

> LA PREMIÈRE COMMANDE : UN GROSSISTE

Le premier réflexe est souvent de vouloir avoir **tout de suite** des commandes de fournisseurs du coin ou du vrac pour correspondre à **un idéal que l'on se fait d'une épicerie alternative**. C'est pourtant **une erreur au démarrage** car l'épicerie aura l'air pauvre : proposant une variété restreinte de produits mais beaucoup de trésorerie monopolisée.



Pourquoi un grossiste ?

Nous conseillons fortement pour la première commande de **contacter un grossiste**, afin d'avoir immédiatement une **variété de choix** qui donne du corps à votre épicerie, permettant ainsi à toutes de s'imaginer pouvoir s'approprier le commun.

Nous conseillons d'attendre pour les produits chers, les produits locaux spécifiques et pour les grosses quantités (par exemple un sac de 10kg en vrac) qui vont immobiliser directement et sur une longue période votre trésorerie. Il y aura au départ besoin de pouvoir commander régulièrement, donc que le stock se vide rapidement, libérant ainsi l'argent pour la commande suivante (à condition que les membres rechargeant leur compte).

Les grossistes qui nous sont accessibles proposent **d'acheter les produits par carton** (ou parfois demi-carton), de 6, 12, 18, 24 unités, cela dépend. Ainsi nous pouvons commander un carton de coquillettes, un carton de spaghetti, un carton de riz blanc de Camargue, etc. **Sans avoir à s'engager** sur des palettes entières.

Dépôt vente

Avec **les fournisseurs locaux**, sur cette période temporaire du démarrage, il peut être pertinent **d'organiser des dépôts ventes** (ex : le fournisseur dépose ses produits en rayon, au bout d'un mois il fait l'inventaire et facture la coop en fonction de ce qui a été acheté). L'épicerie peut alors **disposer de produits sans avoir à avancer la trésorerie**.

Auto-trésorerie

Une autre possibilité est d'acheter les produits d'un fournisseur local **avec son propre argent et de créditer son compte** du montant de la commande.



Comment passer commande auprès d'un grossiste ?

Vous retrouverez une liste de grossistes à jour sur Cooplib.
(www.cooplib.fr/epicerie-grossistes)

Agidra s'avère satisfaisant pour passer la première commande. Il propose une large variété de produits, du bio et non bio, de l'individuel et du petit vrac. De quoi couvrir les besoins de départ.

Pour se présenter aux grossistes, nul besoin d'expliquer le pourquoi du comment de l'épicerie libre. Il suffit de se présenter en tant qu'épicerie et en général fournir la **déclaration INSEE** (qui attribue le SIRET) comme preuve d'existence. La création d'un compte client se fait soit par un compte en ligne (ie. Agidra.com), soit par mail (ie. Terra Libra). La plupart des grossistes peuvent être contactés par téléphone.

Choix des produits

> **La plupart du temps, il vous sera transmis par mail** le catalogue du grossiste avec les prix.

> **Les prix ne sont pas affichés sur les sites** car ils diffèrent selon les catégories de clientèle du grossiste.

> **En général le catalogue est un tableau qui sert de bon de commande** : il suffit de le remplir directement avec les quantités souhaitées. Autrement cela peut être une **plateforme web, à l'instar d'un drive**, où l'on choisit ses produits qui s'ajoutent à un panier, qu'il faut ensuite valider avant de passer au règlement.



Pour choisir les produits et compléter le bon de commande, nul besoin de se réunir ni de se coordonner d'une manière quelconque. Une personne suffit et est à même de s'imaginer les produits qui pourront être commandés. Surtout au départ puisque votre trésorerie sera très limitée.

Par exemple avec 1500€, vous n'aurez pas beaucoup plus de choix que de commander des pâtes, du riz, quelques sauces, de l'huile et quelques autres produits de base.

D'expérience, une réunion de trois heures qui vous ferait perdre trois semaines le temps de trouver une date commune, vous ferait aboutir peu ou prou au même panier. Au final beaucoup de temps perdu et potentiellement des débats et des tensions à la clé.

Minimum de commande et franco de port

Tous les grossistes mettent en place **un minimum de commande** à passer. Ils mettent également en place **un franco de port** (c'est-à-dire la gratuité des frais de port) si une somme donnée est atteinte. Par exemple chez Agidra le franco de port est de 1200 euros HT (700 euros HT pour la première commande).

Paiement

De manière générale les grossistes, comme les fournisseurs locaux, vous demanderont pour la première commande **de régler immédiatement**. Pour les autres commandes, la plupart fonctionnent sur **un paiement à trente jours** après réception.

Pour la première commande vous avez besoin d'avoir la somme nécessaire au montant de la commande. Il faut que les membres aient crédité le compte commun de cette somme !

> **De notre expérience, le plus simple est de régler les commandes par virement bancaire. Tous les fournisseurs vous donneront leur IBAN.** Rarement, il vous faudra payer un grossiste avec une carte bleue ou faire l'avance personnellement. Dans ce cas-là, il suffit de vous faire rembourser ensuite par l'épicerie.

La TVA

Tous les fournisseurs vous parleront **Hors Taxe (HT)** c'est à dire avant que la TVA soit appliquée.

La TVA est un impôt qui a plusieurs taux selon les produits. Pour la quasi-totalité des produits alimentaires ce taux est de 5,5% du prix HT. Pour les alcools et des produits incluant du lait (par exemple le chocolat au lait) la TVA est de 20%.

Le prix que vous allez réellement payer au fournisseur est le prix TTC (toutes taxes comprises) qui est égal au prix HT plus la TVA.

COMMENT CALCULER LE TTC ?

$$10\text{€} + \text{TVA} = 10,55\text{€}$$

Hors Taxe

à 5,5%

TTC

$$10 \times 5,5 / 100 \text{ ou } 10 \times 0,055$$

> RÉCEPTION DE LA COMMANDE

Une réception : c'est très simple. Du moins **une fois le livreur et vous devant la porte**. C'est pour en arriver là que ça se corse. En effet, les livraisons sont souvent impactées par le manque d'organisation des sociétés de transport dont les épiceries ne sont pas les clientes ! Leur client c'est le fournisseur.



Pas satisfaits des conditions de livraison ?

> **Si vous êtes dans une ville** qui est quotidiennement sur la tournée du livreur : organisez-vous en direct avec la société de transport.

> **Si vous rencontrez trop de difficultés** (des horaires ou des plages horaires improbables, des dates de livraison incertaines, etc.) : il vous faudra « **mettre la pression** » sur **vos fournisseurs**.

C'est lui le client du livreur et qui aura du poids pour agir sur la fiabilité des livraisons.

> En attendant : **certaines chauffeurs acceptent de prévenir** trente minutes avant leur arrivée, mais ce n'est jamais garanti.

> Dans le cas d'une **livraison non indiquée ou en retard** : vous pouvez **refuser la réception** et la remettre à plus tard.

La réception, en elle-même est très simple, si tant est que vous ayez suivi nos conseils sur le choix du local ! Le livreur décharge la ou les palettes et... c'est tout. Rarement ils demanderont une signature. Ils ne sont pas regardant sur qui signe, il suffit que ça soit signé.

Mise en rayon

Hum... à ce stade-là vous n'avez peut-être qu'un local vide avec désormais des cartons en plein milieu !

Même si c'est tout à fait **gérable** ainsi (et que ça pourrait rester ainsi), c'est plus sympa dans **des rayonnages**. Ne vous inquiétez pas, nous sommes passés par là !

Le prix

Nous vous conseillons de **mettre les tarifs sur tous les produits**, et pas uniquement sur l'étagère. Dans les premiers mois les produits changent régulièrement de place, à mesure que le stock grossit et se diversifie. Cela permet également de faciliter le calcul du montant de ses courses !

Et oui, car **comme pour le reste il faut faire simple : une calculatrice et un stylo**. Et non pas un outil de gestion de stock (qui ne sert à rien) et tout un système de caisse et de scan. Le prix sur les produits peut être **noté à la main** ou avec **une petite machine à étiqueter** (pour quelques dizaines d'euros).

L'un de vos **objectifs** est certainement de vous offrir une **alimentation la plus accessible possible**. Vous allez pouvoir réaliser **20% à 30% d'économie** sur votre panier. Si vous avez suivi notre conseil **les charges sont déjà payées par la participation aux frais lors de l'adhésion**. Vous n'avez à priori pas d'employé ni d'actionnaires : si oui, vous n'êtes pas sur le bon modèle ! Il n'y a donc aucune raison de pratiquer une marge sur les produits. **Le prix sera donc le prix du produit HT** auquel il ne faut pas oublier d'ajouter la TVA (en effet le détail des prix sur les factures est souvent HT). Vous pouvez pratiquer un **petit arrondi** au 5 centimes près pour couvrir les éventuelles pertes, casse et erreurs (calculs du montant de ses courses, pesée, étiquetage). Attention, augmenter la marge vous assujettit à une autre fiscalité.

[>> VOIR : "Les 4P", page 56.](#)

Meubles

Il est fort probable que dans le groupe de départ il y ait **des membres** qui aient une armoire, des étagères, une table, etc. qui ne servent plus. C'est le moment de s'en servir à nouveau. Sinon, passez **chez Emmaüs** ou à la **recyclerie locale**. Ça sera forcément dépareillé et pas forcément pérenne mais pour l'instant c'est tout ce dont vous avez besoin.

Pour rappel : il faut démarrer vite et limiter les investissements au départ. Alors évidemment on ne prend pas une étagère à laquelle il manque un pied. Il y aura évidemment des produits qui sont plus lourds que d'autres : à vous de les répartir sur les étagères les plus solides.

AUTOGÉRER LA VIE DE L'ÉPICERIE

UNE ÉPICERIE PÉRENNE

L'autogestion est une pratique collective et individuelle. Elle est marginalisée dans nos habitudes puisque nous apprenons quasiment partout et pendant toute notre vie à fonctionner de manière autoritaire. Aussi, l'autogestion de l'épicerie ne pourra que bénéficier d'une **vigilance** de chaque instant de chacun et chacune et d'une **modestie** vis-à-vis de la pratique collective et individuelle.

La phase de création de l'épicerie autogérée aura nécessairement créé **des perturbations de l'autogestion et c'est normal**, until aura fait passer ses peurs avant le collectif, unetelle aura pris plus d'espace et de reconnaissance que d'autres, un petit groupe aura pris des habitudes informelles. **Ne pas prendre soin de ces perturbations est en revanche dommageable** et cette partie tentera de vous apporter quelques grains à moudre.

Le début de cette seconde partie est l'occasion pour nous de rappeler l'un des objectifs majeurs que nous poursuivons à travers ce modèle :

Sentiment de légitimité

Nous l'avons dit et redit : le modèle des épiceries libertaires ou émancipatrices institue fondamentalement et structurellement au sein d'un collectif **les règles établissant une égalité politique réelle**.

Toustes ont le droit de prendre toutes les initiatives qu'ils souhaitent. **Mais... oseront-ils ?** Il convient de créer **les conditions, les pratiques et les discours qui permettent à chacune de se sentir réellement et totalement légitimes à faire et à expérimenter**.

Le succès d'une épicerie ne se résume pas à la somme de ses factures, au nombre de références dans les rayons ou au nombre de membres.

Toute notre pensée, nos conseils et nos mises en garde visent la création de ce sentiment de légitimité, pour vous donner **les meilleures chances d'y parvenir** et d'éviter les fausses bonnes idées et les réflexes qui nuisent à ce fragile sentiment.

"C'est à l'aune du **sentiment de légitimité (que l'on s'empare ensuite du pouvoir de faire ou non) que se mesure, pour nous, **le succès** d'une épicerie autogérée.**

Il faut se corriger et s'éduquer soi-même pour s'affranchir de deux fléaux également abominables : l'habitude d'obéir et le désir de commander. Avec des âmes d'esclaves ou de tyrans on ne peut aller que vers l'esclavage et la tyrannie.

Manuel González Prada

Rappelons enfin qu'il n'est pas nécessaire de tout lire. Nous avons lancé notre propre épicerie en n'ayant pas le quart de ces informations.

Ce manuel peut servir de ressources quand vous aurez des questions, si vous en avez.

Nous ne souhaitons pas vous canaliser, soyez libres, soyez inventifs !

LES MEMBRES

Pour **participer et profiter** de cette aventure extraordinaire et pour toutes les raisons évoquées précédemment il faut **devenir membre de l'association**. **Comment s'intégrer puis gonfler les rangs ?** C'est à ces questions que nous allons nous atteler.

Trouver de nouveaux membres

Dès que le local est occupé et la première commande passée, **le groupe de départ devrait rapidement s'étendre**, en grande partie par **le bouche à oreille** (amis, voisins, connaissances, collègues,...). C'est le mode principal de diffusion de la plupart des épiceries de consommateurs.

Les « permanences » sont l'espace-temps idéal pour envoyer ses connaissances visiter le local et comprendre ce qu'il s'y passe en vue d'adhérer. Vous n'avez pas forcément besoin de faire la visite vous-même et la personne est libre d'y aller quand elle le souhaite.



Faire connaître votre épicerie

Par ordre décroissant d'efficacité :

- **Gazette communale** : distribuée à toute la population locale. Très suivie.
- **Journées portes ouvertes ; fête de l'épicerie ; événement culturel organisé au local ou au cinéma** : une bonne occasion de venir mais à l'entre-soi. Si le visiteur ne connaît personne il risque de ne pas se sentir à l'aise.
- **Les forums des associations organisés par les communes** : seulement quelques heures passées et l'occasion certaine de rencontrer des gens du coin.
- **Les réseaux sociaux, un site internet** : beaucoup de travail pour peu de résultat.
- **Les médias locaux, papier, radio** : peu d'investissement mais peu de retours. Ça permet néanmoins de créer une mémoire.
- **Les marchés avec un flyer et une petite table** : peut être payant mais ne pas compter sur un taux de retour massif.

"Choisissez ce qu'il vous plaît d'expérimenter et surtout laissez la possibilité aux autres d'en faire autant sur d'autres pistes. Soyez vigilant à avoir pensé l'intégration des personnes qui souhaitent **vous rejoindre**.

Exemple :

Dans une épicerie : aucun temps n'existe pour permettre l'inclusion de nouvelles personnes. Le collectif a stagné à vingt-cinq membres.

Jusqu'où recruter

L'énergie dépensée au recrutement semble diminuer fortement lorsque le nombre de coopérateurs couvre les charges du commun.

Par exemple, **s'il faut 120 adhérents pour couvrir un loyer, de l'eau et de l'électricité, le nombre d'adhérents aura tendance à se stabiliser légèrement au-dessus**. Dans les zones densément peuplées et/ou avec peu d'offre ce constat est parfois dépassé car il n'y a pas d'effort à faire pour recruter.

Des épiceries autogérées ont eu jusqu'à 450 foyers membres puis ont décidé de limiter leur nombre d'adhérents à 250. Il semble qu'au-delà la charge de travail augmente, qu'il est plus difficile à se répartir et que les liens se distendent entre membres. **Il est également plus difficile de responsabiliser chacun.**

La taille des locaux joue aussi, la plupart du temps on se situe en dessous de 80m².

> ACCUEILLIR LES NOUVEAUX

Un nouveau membre connaît presque toujours au moins un autre membre, mais cela ne suffit pas à **créer la cohésion et l'égalité de fait**. **Plus l'épicerie sera aboutie plus la nécessité d'accueillir sera grande**.

> **Au démarrage du processus**, chacun vit l'expérience des étagères vides, de la faiblesse de la gamme de produits, des samedis bricolages, des nouvelles rencontres et autres émoustilements coopératifs.

> **Mais quand vient la maturité**, les nouveaux membres n'ont pas vécu les étapes précédentes et le confort s'est déjà installé. Telle commande est autogérée par tel groupe, telle personne s'occupe d'une partie de la comptabilité, telle personne intervient souvent sur la mailing liste, etc.

En bref : les choses ont l'air de tourner toutes seules et il n'est pas évident d'y trouver sa place ni de se rendre compte que les initiatives peuvent se prendre sans permission.

EXEMPLES :

> **VILLERS-COTTERÊTS** : pendant les deux premières années les nouveaux adhérents étaient invités à tenir leur première permanence avec quelqu'un l'ayant déjà fait. L'essentiel de la transmission se faisait là. Avec ses aléas, avec ce que pouvait lui transmettre, ou non, cette personne. Cela semble insuffisant dans le temps pour compenser la venue de membres plus « consommateurs ». Un système de parrainage a été tenté mais ne s'est pas démocratisé.

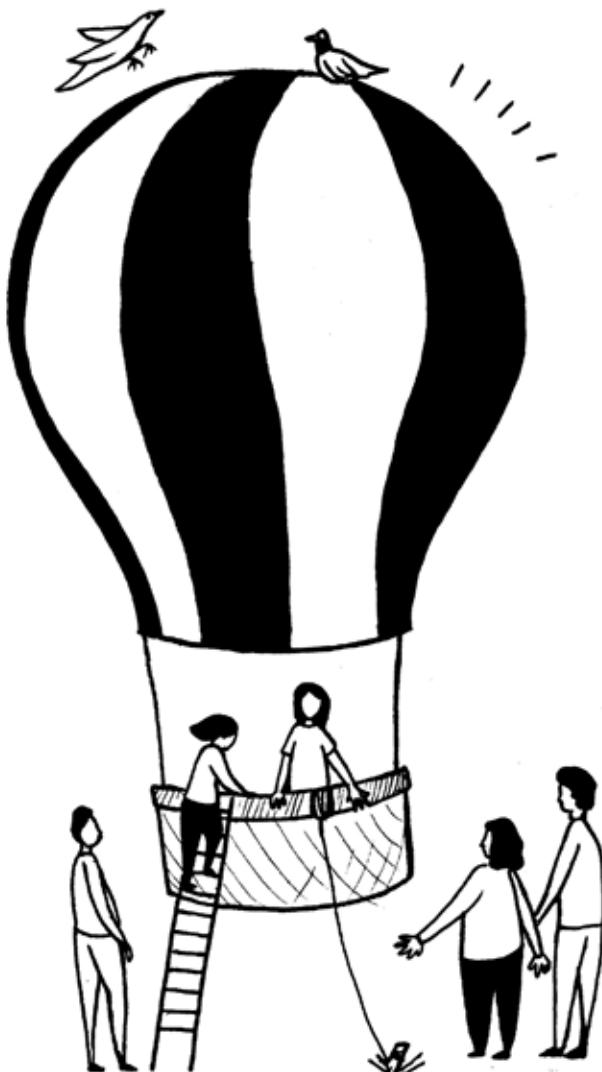
> **Saint-Denis** : des membres ont forcé un temps d'accueil avant l'inscription en réaction à une sensation de délitement de l'implication des nouveaux. Un résultat mitigé après trois années et beaucoup de temps investi.

> **Laon** : un apéro est de temps en temps proposé où un membre se met à disposition pour répondre aux questions des autres. Ce moment fonctionne assez bien mais ne va concerner que des volontaires. À Villers-Cotterêts ce système a été rapidement abandonné faute de participants.

> **PREUILLY-SUR-CLAISE** : l'accueil s'est d'abord fait pendant les permanences. Il s'est complété avec un livret et des fiches pratiques. Désormais des temps d'accueil spécifiques existent.

"Une bonne visite valant mieux qu'un formulaire informatisé, la plupart des épiceries autogérées ne permettent l'adhésion que sur place.

Venir visiter et rencontrer au moins un membre du collectif paraît essentiel pour qui veut devenir membre d'un commun.



Une fois un premier contact établi, plusieurs options peuvent se mettre en place au fur et à mesure des besoins et motivations :

> Organiser des réunions d'accueil

Des réunions peuvent se faire par exemple **tous les mois, tous les deux mois ou à chaque fois qu'il y a dix adhérents de plus**. Ne pas reporter trop longtemps après l'adhésion pour ne pas perdre l'enthousiasme de la nouvelle adhérente.

La réunion d'accueil permet de donner **une même base de qualité à tous les nouveaux membres**, expliquer l'historique et essayer de lever **tout de suite** les freins à l'implication.

Ces moments prennent du temps et il faut **veiller à ce que ça ne soit pas toujours les mêmes qui animent**, quand bien même ce seraient les plus experts.

> Tenir une permanence

Proposer aux nouvelles de **tenir une permanence, accompagnées d'un « ancien »**, est un bon moyen de rentrer dans **le concret** et de **s'approprier le projet** : les rayons, les classeurs, les étiqueteuses et autres joies de ce moment coopératif.

> Parrainage/marrainage

Chaque nouveau se voit attribuer un « ancien », si possible qu'il ne connaît pas déjà, qui lui fait un accueil personnalisé et pourra prendre de ses nouvelles quelques fois l'an. **Cette option est probablement la meilleure que nous ayons rencontrée** : elle allie souplesse, facilité, autogestion des accueils et elle met tout le monde en situation de transmission.

Fichier de coopératrices

Ce qui n'est pas obligatoire n'est pas nécessaire. Toutefois, **un fichier d'adhérent apportera quelques avantages** non négligeables comme la possibilité de se contacter 1 à 1 ou 1 à 2-3-4... sans spammer tout le monde via la mailing, comme relancer les personnes pour la ré-adhésion, contacter en urgence telle ou telle personne dont on sait qu'iel s'occupe d'une action, etc.

Pour éviter les écueils il faudra à minima veiller à rendre le fichier accessible à toutes sinon c'est un espace de pouvoir. Si le fichier n'est pas accessible, **battez-vous pour qu'il le soit.** **> Si vous optez pour les modèles de statuts de Cooplib (www.cooplib.fr/epicerie-ressources), le fichier de coopératrices devient un support privilégié de tirage au sort.**

Cette liste n'est pas exhaustive et toute créativité en la matière serait la bienvenue. Il est intéressant de créer un courriel de bienvenue que chacun reçoit lorsqu'iel est inscrit sur la mailing liste, un livret d'accueil, etc.

Exemples :

> VILLERS-COTTERET : le fichier de coopératrices est accessible via un fichier « FAQ » dont le lien figure en signature des mails de la mailing liste. Il est également imprimé et consultable sur place.

COMMUNIQUER : LAISSEZ DES TRACES DE NOS ACTES AUX AUTRES

Dans un collectif, il est important de partager et d'informer les autres membres des actes que l'on fait, et inversement : s'informer de ce que font les autres. Cela permet de renforcer la cohésion du groupe, d'éviter les malentendus et de travailler efficacement vers un objectif commun. **Un peu comme les fourmis** qui laissent des phéromones aux autres et qui ne font pas de réunion de coordination.

Exercer sa responsabilité

Nous avons tendance à nous imaginer que les autres ont vu ce que l'on voit ou sont conscients de ce dont on est conscient. Mais ce n'est pas le cas. En partageant des informations sur les tâches accomplies, les difficultés rencontrées et les résultats obtenus, nous nous rendons responsables que chaque membre comprenne le travail des autres, contribue au commun et trouve sa place.

Il ne faut néanmoins pas communiquer en excès au risque de polluer l'espace de phéromones et noyer les informations plus critiques. Ainsi, déplacer une étagère ne mérite pas forcément d'en informer tout le monde. Mais déplacer une étagère parce qu'il y a une fuite ou parce qu'elle gênait une issue de secours mérite qu'on s'y attarde.

Ne rien cacher

Masquer des informations essentielles, de peur que la confiance soit abîmée, ce n'est pas protéger les autres (ni le groupe). D'autant plus que c'est un cercle vicieux, avec toujours plus de choses à cacher. C'est souvent contre-productif : les choses importantes finissent par se savoir, abîmant davantage la confiance dans le collectif et entre ses membres. La meilleure protection est au contraire dans **le partage des informations et la volonté de collectivement affronter nos peurs individuelles.**

EXEMPLES :

> **Les noix vont bientôt périmé** et je m'étonne que personne ne voit qu'il faudrait collectivement finir la colonne de vrac. Un petit mail ou un panneau pour avertir tout le monde permet de régler le problème. Qui plus est, si personne n'agit alors que l'information a été diffusée alors il sera plus facile d'assumer la perte collectivement.



Moins il y a de canaux de communication, mieux le commun se porte.

La communication interne se fera principalement **par le ou les canaux collectifs** de communication (la mailing liste, l'affichage sur place).

La création de **canaux de discussions parallèles ou spécialisés ou des applis de dernière génération poseront inévitablement des soucis d'accès** de toutes à l'information et aux ressources.

D'une manière générale, **tout ce qui nécessite de nouvelles compétences, de nouveaux comptes et mots de passe devrait être évité.**

>> VOIR : "Gestion informatisée", page 72.

EXEMPLES :

> **Saint-Denis** : une seconde mailing liste existe pour les évènements sur le territoire, les bons plans, etc., pour permettre au groupe de se passer des tuyaux, tout en ne surchargeant pas le canal principal.

> **Laon et Amiens** : des panneaux spécifiques proposent un agenda des évènements et les petites annonces.

> **Compiègne** : des panneaux comportant une seule phrase sont affichés. Ces phrases sont écrites sous forme de slogans et donnent à voir l'esprit de l'épicerie.

L'AUTOGESTION DU LOCAL

Une fois membre nous souhaitons faire nos courses! Comment gérer l'accès au local ? Ici comme ailleurs il n'est **pas besoin de réunion** pour décider d'un créneau de permanence, de la meilleure option pour les clés ou d'agir au sein du local. **Prenez l'initiative.** Si des oppositions émergent il sera toujours temps de trouver une autre solution.

Les permanences

Une permanence c'est un moment où un membre ouvre le local pour les autres. C'est un moment où venir faire ses courses, où rencontrer les autres membres et où des intéressés peuvent pointer leur nez et avoir un premier contact.

> **Si vous adoptez un système de permanence procédez comme pour le reste :** selon les initiatives de chacun. Nous avons constaté, à partir des exemples des épiceries existantes que c'est l'élément sur lequel c'est le plus dur de se détendre.

Ainsi, **les créneaux** lors desquels peu de membres viennent et auxquels peu de membres tiennent sont souvent maintenus **coûte que coûte** par certains, allant parfois **jusqu'à l'épuisement**.

Or, il sera bon de rappeler « en permanence » que l'épicerie autogérée fonctionne sur la base **des besoins réels au maximum et non sur la base du service à rendre.**

Rien ne vaut une permanence annulée pour se rendre compte collectivement de l'intérêt commun ou non de tel créneau de permanence. Il est logique que les créneaux mûrissent et dépérissent en fonction de la dynamique du collectif. **Une insistance à tenir une permanence est en réalité un frein à la responsabilisation de chacun.**

Si des créneaux ne sont pas tenus, il peut être intéressant de faire **des rappels** mais compte tenu de ce qui précède il faut doser cet interventionnisme.

Au-delà de la crainte qu'un créneau ne soit pas tenu il peut y avoir une autre motivation à tenir de nombreuses permanences : **un besoin de contrôler, de maîtriser le système « par peur de », par manque de confiance.** Contrôler le discours qui est tenu pendant les permanences, **s'assurer que les gens font bien** comme il faut, savoir qui vient quand, etc.

Autant d'éléments que permet la tenue d'une permanence. Il y a donc **une vigilance collective** importante à avoir sur le fait que personne n'occupe de créneaux de permanence trop souvent.

"Attention aux choses qui s'instituent alors qu'elles n'ont pas de valeur en soi.



Un petit tableau de type

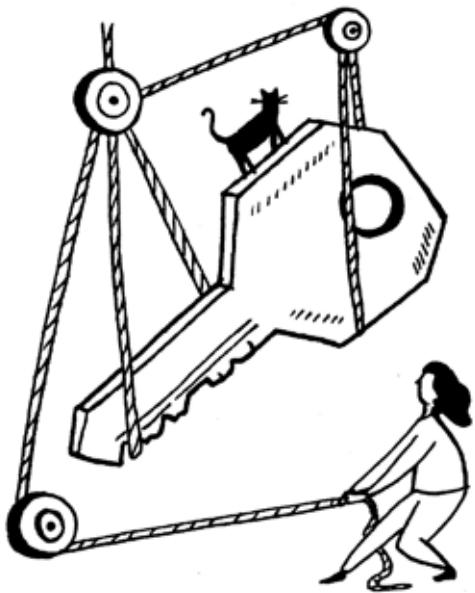
Framacalc¹ permet d'afficher des dates dans une colonne et des noms dans une autre colonne et donner à toutes une visibilité de plusieurs mois sur les permanences. Attention toutefois au côté performatif de l'outil : une date et un créneau horaire ont tendance à créer un « stress de remplissage » chez beaucoup de personnes

1. framacalc.org

Exemples :

> **VILLERS-COTTERETS** : le fichier de permanences est accessible via un fichier « FAQ » dont le lien figure en signature des mails de la mailing liste. Il est également imprimé et consultable sur place. Son existence informatisée se justifie également par les distances entre les coopérateurices qui du nord au sud, de l'est à l'ouest peuvent être séparés de 50km.

> **LAON** : en plus d'un fichier en ligne, il y a un panneau sur place avec les dates de permanences, d'ateliers et d'événements.



La gestion des clés

La gestion des clés peut se rapprocher du raisonnement sur l'accès à l'information et aux ressources.

C'est une ressource clé! **Une centralisation de l'accès aux clés est dangereuse** pour le collectif.

Il est donc essentiel de réfléchir à un moyen d'accès décentralisé et facile aux clés.

Exemples :

> **Saint-Denis** : sur place vous trouverez trois jeux de clés par créneau. Celui qui décide de tenir une permanence vient chercher une clé la semaine d'avant et vient la déposer la semaine d'après. Cela nécessite de venir trois semaines d'affilée.

> **Les Salles-Lavauguyon** : la clé se trouve dans un boîtier à code à l'entrée, toutes les membres ont le code. Ce fonctionnement démocratise l'accès au commun et réduit la tension sur les permanences. En revanche les permanences deviennent moins palpitantes, beaucoup de monde venant en dehors de celles-ci.

> **Laon** : des clés sont disponibles sur place, chez des membres et commerces proches.

Le matériel

Nous avons toutes en tête **les beaux rayons des épiceries bios, leurs belles étagères et autres distributeurs à vrac**. Un tel équipement **coûte plusieurs milliers d'euros** et ont pour vocation de vous séduire en tant que client bien servi.

Vouloir coller à cette image impactera le fonctionnement de votre commun, en particulier au début.

Au départ il vaut mieux éviter les investissements.

La bricolage et la récup sont de mise. Une fois que la chose tourne, éventuellement, les locaux s'embourgeoiseront.

Des occasions se présenteront sûrement pour acquérir du matériel professionnel à moindre frais, de récup ou de prêt. Ou pas. Et ce n'est pas grave.

”En optant pour **la forme « groupe fermé de personnes »**, c'est à dire **« pour avoir des produits il faut être adhérent »**, votre activité n'est **pas soumise aux mêmes contraintes** que les professionnels sur l'hygiène et les normes des équipements.

> **Vous n'aurez pas à vous procurer des balances certifiées, ni à les faire contrôler régulièrement, ni disposer de banques de froid professionnelles** (des frigos de récupération suffiront).

Exemples :

> **Saint-Denis** : lorsque des membres ont voulu financer un nouveau frigo ; une petite boîte a été déposée dans le local et le matériel a été acheté une fois la somme atteinte. Le vrac est systématiquement reconditionné en petits sachets par des membres.

> **Villers-Cotterêts** : une membre avait trouvé un plan récup' et les produits étaient proposés à prix libre à l'épicerie. Ceci a permis de constituer une petite cagnotte dont toutes peuvent se servir. Ainsi du bois pour des étagères a été acheté, des balances, pelles, etc. Des sympathisants ont également prêté quelques bacs à vrac.

> **Laon** : une boutique non loin a fermé et cela a permis de racheter du mobilier peu cher, des étagères sont prêtées par un autre collectif et le vrac est conservé dans des seaux alimentaires récupérés chez un producteur de confiture.

CONSTITUER UN STOCK

Vous êtes membre et vous voilà dans le local : c'est le moment de faire les courses ! Hum... à condition qu'il y ait des produits. Comment ceux-ci arrivent-ils dans les rayons ? Grâce à qui ?

Une grosse trésorerie pour un gros stock

Le stock n'est pas une fin en soi, mais on prend plaisir au commun aussi parce qu'il permet de répondre à nos besoins.

Or le stock est intimement lié à la trésorerie. La trésorerie c'est le pouvoir collectif de l'épicerie-grenier.

Plus la trésorerie est grande et plus les membres ont de **marge de manœuvre pour passer des commandes, enrichir les gammes, diversifier les produits et expérimenter** des nouveautés.



Charger sa fiche personnelle

Verser de l'argent sur le compte commun et indiquer le montant versé dans la colonne « dépôt » de sa fiche.

Le virement est le plus simple parce qu'il génère moins d'intendance (pas de déplacement à l'agence), mais il est possible de s'organiser avec des chèques voire en liquide.

Il est possible de s'organiser solidairement pour **aider les personnes exclues par la technologie ou par la logique arbitraire des banques**.



Constituer une trésorerie : charger son solde

La trésorerie au sein des épiceries-greniers est la **somme des versements de chaque foyer sur le compte commun**.

Ces versements ont une double fonction :

➤ **La première** est une avance, un crédit, un avoir pour les propres achats du membre (chaque fois qu'une coopératrice fait ses courses elle déduit le montant de ses achats du jour de sa fiche personnelle de compte où les versements sont répertoriés).

➤ **La seconde**, celle qui nous occupe ici, est de laisser toujours un minimum (un maximum) de crédit « traîner » sur sa fiche personnelle. La quantité de produits en rayon dépend directement de la quantité totale d'argent qui « traîne ».

Pour qu'il y ait des produits en rayon et des commandes en cours, **il faut toujours du crédit sur sa fiche**.

Important : nous recommandons que ce montant soit équivalent à son montant mensuel de courses. Si je fais 150€ de courses par mois, je laisse en permanence plus de 150€ et dès que mon solde retombe à 150€ je recharge mon solde.

> CONSTITUER UNE TRÉSORERIE : ÉPARGNER À L'ÉPICERIE

Grâce aux **versements de chacun.e** vous voilà avec un beau stock. Pour autant, peut-être n'y trouvez vous **pas encore tous les produits que vous souhaitez** et regrettiez d'avoir à aller terminer vos courses au supermarché du coin... Ou bien encore, vous **censurez-vous** de certains produits qui s'achètent **en gros** mais se consomment lentement et immobiliseraient de la trésorerie ?

L'épargne en épicerie ?

On ne provisionne plus uniquement notre solde avec l'équivalent mensuel de ses courses actuelles mais avec **le montant que l'on pourrait dépenser si tous nos besoins étaient satisfaits au sein de l'épicerie**. Comme toute épargne c'est **un pari sur le futur** : on immobilise de l'argent pour un gain à venir. On fait **confiance au collectif** pour transformer cette « **épargne** » en **nouveau stock**, pour que l'épicerie se développe. En conséquence le stock peut grossir, se diversifier, s'immobiliser. **Le gain futur c'est plus de produits à l'épicerie donc plus de courses à prix coutant !**

L'autre fonction de l'épargne est la solidarité, à savoir **déposer plus d'argent que nécessaire** pour que les personnes qui ont moins d'argent que nécessaire puissent s'y retrouver, parce que **tout le monde n'est pas à même d'avancer le montant de ses courses mensuelles**. Et puis cela sert vos intérêts : **vous vous assurez une disponibilité des produits pour vous-même**. En effet, pour les personnes qui ont des difficultés à avancer leur montant mensuel de courses, il se produit **une ponction temporaire sur les stocks** qui peut ne pas coïncider avec le calendrier de commande aléatoire de l'épicerie autogérée. **Votre épargne viendra lisser cet aléa et vous assurer une meilleure régularité.**

Il faut que beaucoup jouent le jeu pour que **l'effet de l'épargne** soit l'apparition de produits que vous alliez jusqu'à présent chercher ailleurs.

Matérialiser l'épargne

Pour faire un peu de pédagogie et pour matérialiser cette « envie de produits non satisfaite », **une colonne « épargne » peut être créée sur la fiche de compte personnelle**.

[>> VOIR](#) : "Exemple de fiche de compte", page 87.

La somme inscrite est **récupérable à tout moment**, soit petit à petit sous forme de courses soit d'un seul coup en prévenant celleux qui ont pour rôle de s'assurer que **le compte n'est pas en négatif**.

[>> VOIR](#) : "Les auxiliaires", page 60.

Limites

Si vous souhaitez épargner beaucoup et donner un coup de boost à votre stock : assurez vous qu'à vous seul **vous ne représentez pas 25% de l'argent disponible**.

Cela pourrait créer une **position de pouvoir** (« si on fait pas tel truc alors je retire mes ronds »), mettre en difficulté le groupe si vous quittez l'épicerie ou vous mettre en difficulté pour récupérer cet argent.

Plus de stock à la coop' = plus de courses à la coop' = plus d'économies !

À panier de course équivalent :

- > Je vais au supermarché : 220€
- > Je mixe avec la coop' : 190€
- > L'effet de l'épargne : 160 €
- > L'effet de l'épargne solidaire : 154 €



Courses Coop'



Courses supermarché

> LES COMMANDES

Tout le monde est libre, responsable et légitime d'approvisionner les rayons des produits nécessaires à sa propre consommation et à celle des autres.

Nul besoin de réunion ou de commission désignée où se prendraient des décisions collectives. C'est même nuisible.

Qui commande quoi à qui ?

L'expérimentation est la méthode. Vous avez l'intelligence suffisante pour savoir si d'autres que vous ont besoin de pâtes, d'huile essentielle ou de thé.



Du fournisseur à la réception

Les fournisseurs locaux sont démarchés par des coopérateurs selon leur bon vouloir et les modalités sont fixées entre eux.

Pour les produits frais cela peut fonctionner **par pré-commande** (soit par email, soit par formulaire, soit sur place d'une fois sur l'autre, soit par abonnement comme à l'AMAP).

Pour les grossistes :

> Certaines personnes se réunissent avec ceux qui le veulent pour préparer des commandes. Cette solution permet d'allier l'utile (une personne saisit sur le bon de commande pendant que les autres sillonnent les rayons à la recherche de produits manquants) à l'agréable : l'apéro.

> D'autres **coopératrices préfèrent s'occuper seules d'une commande** et éventuellement ouvrir un sujet sur la mailing liste pour connaître **les envies des autres**.

Des appels sont régulièrement lancés pour réceptionner et mettre en rayon les produits.

Mais vous n'avez pas la science infuse alors vous faites comme chez vous, **commencez petit** ou demandez conseil à la famille. C'est un **projet coopératif** alors ceux qui savent vous aideront avec joie pour peu d'oser le demander.



Moyens complémentaires d'approvisionnements

Il y a d'autres manières d'enrichir le rayonnage de l'épicerie-grenier, au-delà de la trésorerie disponible sur le compte commun.

> **Achète toi-même** des produits à un fournisseur local, mets-les en rayon et auto-crédite ton compte perso du montant de l'achat.¹

> **Négocie un dépôt-vente¹** avec un fournisseur.

> **Organise** une matinée de vente exceptionnelle ou une semaine d'expo vente.

> **Organise des pré-commandes**, notamment pour des commandes ponctuelles ou sensibles (frais). Éventuellement avec des chèques dans une enveloppe prévue à cet effet par exemple.

Attention, si ces systèmes se généralisent :

1. ne pas dépenser son auto-crédit tant que les produits sont en rayon sous peine de puiser in fine dans la trésorerie et perturber la liste d'attente.
2. il faut signaler les factures de dépôt-vente à venir à la créditomancienne.

> LA FIXATION DU COÛT DES PRODUITS

Appliquer **des marges pour couvrir des dépenses ou pour grossir la trésorerie** nous semble **délicat**. Comme nous le verrons un peu plus loin, l'application de marges risque de vous faire rentrer dans le cadre d'une activité fiscalement lucrative. Avec des conséquences pénibles. À ce titre déjà nous ne pouvons que fortement vous le déconseiller.

De plus :

- > **Le modèle fonctionne sans marge :** pourquoi s'appliquer collectivement des charges non obligatoires ?
- > **Les frais fixes peuvent être payés par la cotisation.** S'il en manque, il faut faire un effort pour recruter par exemple ou que ceux qui le peuvent / veulent rajoutent à peu à leur participation.
- > Pour l'achat de matériel nous avons vu que nous pouvions inventer d'autres moyens.

” « Sans marge » est une promesse du modèle. Ajouter des marges sur les produits sans informer le groupe est contraire à l'esprit du projet.

> FAIRE SES COURSES

Ça y est! Le grand moment! Une fois que ton compte personnel est crédité, il ne te reste plus qu'à faire tes courses.

Ça va être presque décevant tant c'est consternant de facilité : tu prends **les produits** dont tu as besoin, **tu notes le montant total de tes courses sur ta fiche personnelle** rangée dans un classeur.

C'est aussi simple que cela!

Rappelez-vous que nous avons commencé en ne sachant pas le quart de ce que vous écrivons. Lancez-vous!

Comment s'articulent les commandes et la gestion de la trésorerie ?

La seule contrainte pour les commandes est : « avons-nous l'argent pour ? »

Nous proposons le fonctionnement d'une liste d'attente dans laquelle il faut inscrire sa commande.

Liste d'attente : premier arrivé, premier servi (ce qui n'empêche pas des arrangements entre les concernées). Dès que l'argent est disponible alors tu peux passer ta commande.

Il faudra ensuite penser à payer la facture à partir du compte commun (le virement reste le plus simple pour le reste de la gestion).

> **Nous vous proposons deux rôles : le créditomancien qui garanti la liste d'attente et l'arroseuse qui paie les factures.**

>> VOIR : "Les auxiliaires", page 60.

LA FISCALITÉ

Voilà bien un sujet qui cristallise **les inquiétudes**. Et qui risque de faire adopter à votre groupe une gestion lourde, exigeante, pénible et dangereuse pour le collectif. Pourtant, **la comptabilité se révèle souvent inutile**.



Il est temps pour nous d'aborder une partie théorique importante. La partie sur les statuts a déjà du déconstruire votre vision de ce qu'est une association et ce à quoi elle est contrainte ou pas.

Dans le même esprit, **cette partie va clarifier les obligations fiscales et comptables de votre association**. Vous éviterez alors de reproduire inutilement tous les lieux communs et fantasmes colportés de collectifs en collectifs. Là aussi, préparez-vous à être bousculés... Mais surtout : **soulagés**!

ASSOCIATION FISCALEMENT LUCRATIVE

Une association loi 1901 regroupe des individus dans un but autre que faire du profit et de le distribuer à ses membres, c'est à dire dans une logique d'intérêt général.

Pour autant, une association qui ne cherche pas le profit peut, poussée par la nécessité et les logiques de subvention et d'auto-financement, exercer des activités lucratives. Rentre en jeu un deuxième aspect : l'administration fiscale étatique considère-t-elle que fiscalement l'association rentre dans le même cadre qu'une société lucrative ? Leur préoccupation est de débusquer celles et ceux qui utiliseraient une association plutôt qu'un autre type de société pour camoufler une activité lucrative et échapper aux différents impôts et taxes liés, « dans le respect du principe d'égalité devant les charges publiques »¹. Par défaut, cette administration considère que vous êtes dans les clous : on appelle ceci « l'exception associative ».



Ce que vous devez retenir :

Votre association **n'a pas d'obligation à tenir une comptabilité tant qu'elle est considérée fiscalement non lucrative**, ne dépend pas de subventions et ne sollicite pas d'agrément.

C'est le cas de nos épiceries, telles que nous les présentons dans ce document.

Ainsi, l'administration fiscale ne vous demande pas de déclaration préalable ni la moindre démarche de votre part.

Si un jour elle décide de faire un contrôle elle vérifiera que votre association satisfait trois critères :

- > Gestion désintéressée ;
- > Absence de liens privilégiés ;
- > Concurrence sur le marché : les 4P.

1. <https://www.senat.fr/questions/base/2015/qSEQ150516502.html>

Nous allons d'abord détailler les trois éléments qui conditionnent votre statut fiscal, puis préciser en quoi le modèle défendu ici n'est pas lucratif fiscalement et les conséquences de l'être.

Gestion désintéressée

Voici un extrait provenant du site du service public¹.

La gestion désintéressée d'une association est établie si toutes les conditions suivantes sont réunies :

- Les dirigeants exercent leurs activités bénévolement ou sont rémunérés dans les limites prévues par la loi (au 27/10/22 : inférieur à 2/3 du SMIC).
- L'association ne procède à aucune distribution directe ou indirecte de bénéfice, sous quelque forme que ce soit.
- Les membres de l'association et leurs ayants droit ne détiennent aucune part de l'actif, à l'exception du droit de reprise des apports.

Une association peut donc faire du bénéfice, elle ne peut en revanche pas le distribuer à ses membres ou ses dirigeants si elle souhaite cocher la case de la « gestion désintéressée ».

Concurrence sur le marché : les 4P

Le dernier critère à satisfaire est que vos activités ne fassent pas concurrence à « des entreprises selon des conditions d'exercice similaires au regard du produit proposé, du public bénéficiaire, du prix pratiqué et des opérations de communication réalisées. »²

Ce sont donc ces quatre éléments qui seront étudiés, dans cet ordre d'importance. Quatre éléments que vous retrouverez souvent sous le terme « 4P ».

Liens privilégiés

« Est [...] lucrative une association qui entretient des relations privilégiées avec des entreprises qui en retirent un avantage concurrentiel dès lors qu'elle permet de manière directe aux professionnels de réaliser une économie de dépenses, un surcroît de recettes ou de bénéficier de meilleures conditions de fonctionnement [...] ».

Elle « s'apprécie au regard du fonctionnement global de l'organisme et traduit le souci d'éviter les distorsions de concurrence à raison du régime fiscal entre forme associative et organismes lucratifs. »³. Par ailleurs, si un « organisme rend des services à des entreprises qui n'en sont pas membres, sa situation [...] est examinée [...] sous l'angle [...] de la concurrence des entreprises du secteur lucratif », c'est-à-dire en application de la règles des « 4P »⁴.

En d'autres termes **une association est soumise aux impôts commerciaux si elle entretient des « relations privilégiées » avec des organismes du secteur lucratif** (qui payent des impôts, ce qui vaut aussi donc pour les associations lucratives) qui en retirent un **avantage concurrentiel**.

Ceci ne s'applique que si ces acteurs sont membres de l'association.
Autrement, c'est l'activité de l'association qui est évaluée comme nous le voyons dans la section suivante.

1. www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F31839

2. www.senat.fr/questions/base/2015/qSEQ150516502.html

3. www.senat.fr/questions/base/2015/qSEQ150516502.html

4. Réponse ministérielle à A. Santini, JOAN Q du 19 avr. 2016, no 81714

> LES 4P



> PRODUIT

Proposez-vous des produits différents de ceux proposés par des entreprises ?

> PUBLIC

Qui bénéficie du service ? Dans des conditions différentes de celles proposées par des entreprises ?

> PRIX

Pratiquez-vous des prix inférieurs à ceux proposés sur le marché ?

> PUBLICITÉ

La manière de promouvoir l'activité diffère-t-elle de celles des entreprises ?

Ces critères ne sont pas tous à satisfaire. L'administration, **en cas de contrôle**, évaluera arbitrairement si au regard de votre position **sur ces quatre critères** vous rentrez en concurrence avec des entreprises ou non. Les critères ont des poids différents mais l'approche n'est pas mathématique. L'appréciation est subtile. Ainsi, cette décision **peut être contestée** et votre position **défendue** en décrivant ce en quoi vous vous différenciez d'une entreprise à but lucratif. Ceci entraînerait une réévaluation de votre dossier, en général par un autre agent.

Les 4P, par ordre d'importance

1. Les produits : ils sont sensiblement **les mêmes** que ceux proposés dans le commerce. Ce n'est pas le critère principal sur lequel nous pouvons démontrer **notre différence**. Néanmoins, dans certains cas, il peut être avancé qu'il faut faire 20 km pour trouver certains produits ou que certains sont introuvables aux alentours.

2. Le public : si vous avez opté pour le modèle que nous présentons ici alors le public correspond aux **membres de l'association**. Ceci n'est pas une pratique largement répandue dans le commerce : pas besoin d'adhérer pour faire ses courses au supermarché. De surcroit, **être membre** c'est avoir participé à **des frais**, c'est **s'engager moralement** à faire tourner le cellier-commun et c'est **payer ses courses à l'avance**. Ce sont clairement des pratiques différentes de celles des entités à but lucratif.

3. Le prix : idem, si vous avez suivi nos conseils vous ne pratiquez **pas de marge ou un infime arrondi**. Cela réduit fortement vos prix par rapport à ce qui se pratique dans les enseignes marchandes. Ceci est **un point fort du modèle**, du point de vue de l'État, car il permet **un accès plus aisé** à des produits trop chers pour beaucoup de ménages. Il est dit que dès qu'une association pratique des **prix inférieurs de 30%** en moyenne à ceux du commerce alors cela suffit à différencier définitivement l'activité de celles des entreprises. Ceci est notre cas !

4. La publicité : il est possible de **promouvoir** le modèle proposé, de parler de ses atouts (dont le prix) mais **sans entrer dans la publicité dite comparative** c'est-à-dire du prix du pot de confiture de l'épicerie vs. celui du supermarché à côté. Vous positionneriez alors vous-même votre activité en concurrence avec ce commerce.

EXEMPLES :

> AMIENS ET SAINT-DENIS : seuls quelques membres du collectif sont membres de l'association (et la dirigent en étant au bureau ou au CA). Les autres membres du collectif ne sont pas adhérents. L'association est donc considérée comme « ouverte au public » et imposable dès le premier euro. Ils font alors une déclaration trimestrielle.

> LE MODÈLE DES ÉPICERIES LIBRES FACE À LA FISCALITÉ

C'est assez facilement que le modèle se défendra d'avoir une **gestion désintéressée**. En effet, **pas de salaires, pas de bénéfices à se partager, pas même de défraiement ni gratification**. Néanmoins, si votre groupe sortait un tantinet du modèle cela pourrait être différent.

L'activité bénévole des administrateurs va se mesurer à la hauteur des contreparties dont iels bénéficient.

De loin, **l'accès aux prix réduits** proposés par l'épicerie libre pourrait être perçu comme une contrepartie. Néanmoins, **l'accès à ces prix n'est pas indexé à un titre particulier ni à un travail ou une quantité de travail donnée et/ou obligatoire.**

"C'est ainsi que **cet accès au prix** sort du champ de la contrepartie. Un « administrateur » peut accéder à ces prix au même titre que n'importe quelle adhérente.

> Pour les liens privilégiés : nous l'avons vu, le plus simple est que les fournisseurs ne soient pas adhérents.

> Dans le cas contraire : il faudra arriver à démontrer que ceci ne lui donne aucun avantage particulier qu'un fournisseur non membre ne pourrait avoir.

Liberté de commande

Dans le modèle des épiceries libres tel que proposé dans ce manuel, à savoir avec une totale liberté de commande pour toutes les membres et la possibilité de faire, défaire, faire autrement, la démonstration pourrait-être celle-ci :

« Tout membre étant en mesure de passer une commande et de fixer avec un fournisseur les modalités de prix, de livraisons, de réassort, etc., qu'il souhaite, il n'y a aucun fournisseur qui jouisse d'une place à part, c'est à dire qui occuperait un monopole ou aurait des conditions uniques et non reproductibles pour d'autres ».

Évidemment **une charte qui leur donnerait avantage** ou des discours du genre « nous avons déjà Béatrice qui nous dépose du pain alors personne d'autre ne peut en ramener » seraient à votre désavantage et pourrait **mettre en lumière des liens privilégiés**, si Béatrice est membre.



> FISCALEMENT LUCRATIF OU PAS : QUELLES CONSÉQUENCES ?

Si l'association ne remplit pas ces conditions, que sa gestion soit intéressée, qu'elle entretienne des liens privilégiés et/ou qu'elle soit en concurrence avec le marché, alors elle serait **soumise aux impôts dits commerciaux** (TVA, impôt sur les sociétés et contribution économique territoriale). Ceci implique **des déclarations** régulières de la comptabilité de l'association.



Par exemple **pour la TVA ce sont des déclarations tous les trois mois**. Vous seriez obligés de faire une comptabilité.

Rappelons que jusque-là votre association n'était pas dans l'obligation de tenir la moindre comptabilité, ni bilan ni même un simple compte de résultat.

Pour faire cette comptabilité trimestrielle vous seriez **contraints de faire des relevés de toutes les entrées et sorties**, de faire un inventaire (simple : la somme de la valeur des produits en rayon et en stock) et de **déclarer la TVA collectée** sur vos membres et celle déjà versée à vos fournisseurs. Tout cela pour quelques euros par mois...

En effet, **tous ces impôts vont se calculer sur vos bénéfices**, or, à priori vous n'allez **pas faire de marge** (ou minime) sur les produits.

Par ailleurs s'y soustraient des éventuelles pertes et les investissements. Mieux, sur la TVA se soustrait également celle que vous payez sur toutes vos charges, dont éventuellement celle payée sur le loyer (vous pourriez même alors avoir du remboursement de TVA).

En bref, **si vous faites une marge de 1% alors vous auriez à reverser en moyenne 5,5% de ces 1%** (taux de TVA pour les produits de première nécessité). Sur un chiffre de 50 000 euros à l'année vous auriez alors 25 euros de TVA à payer. Tout ce travail pour ça !

"Si votre association n'est pas fiscalement lucrative **toutes ces obligations s'envoient** et vous êtes exonérés de déclaration.

La franchise en base de TVA

Bonne nouvelle : une association soumise à la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) peut bénéficier d'une exonération, dans le cadre de l'application de la franchise en base de TVA. Ce régime concerne les associations qui ont réalisé un chiffre d'affaires ne dépassant pas 85.800 euros par an.

MARGE DE 1%
Taux TVA 5,5%
produits de première nécessité

sur
50.000€
chiffre/année

25€ de TVA
à payer à la fin...

TOUT ÇA,
POUR ÇA !

> ATTENDRE LE CONTRÔLEUR OU DÉMARCHE ACTIVE AUPRÈS DES IMPÔTS ?

Nous avons vu que par défaut **toute association bénéficie de l'exception associative**. C'est-à-dire que par défaut elle n'a **pas à faire de démarche active pour connaître sa situation fiscale** si elle pense satisfaire les critères énoncés plus haut. Ici, nous avons vu que **le modèle satisfait les critères de son exception associative**.

> DÉMARCHE ACTIVE

Des groupes un peu stressés pourraient vouloir néanmoins faire une démarche active pour s'assurer de leur situation.

Est-ce une bonne idée ? Nous ne le pensons pas. C'est même risqué. Et nous ne sommes pas les seuls.

Rescrit fiscal : démarche difficile

La démarche consiste à remplir un « *rescrit fiscal* » pour demander à l'administration fiscale d'émettre un avis sur votre situation fiscale. Cet avis se fera sur les critères que nous avons vus. Ce document nécessite de fournir la comptabilité de l'association (et donc d'en faire une !) et de justifier ce en quoi vous estimatez que votre activité diffère de celle d'une entreprise. L'exercice est ardu car certaines formulations et mots (comme « *vente* ») vous qualifient directement comme société commerciale, peu importe le reste de votre argumentation. Au moindre faux pas (et c'est facile d'en faire car nous ne connaissons pas le bon jargon ni les pièges) votre cas sera vite expédié. Il est également ardu car vous devez faire comprendre un fonctionnement à quelqu'un qui n'en est pas familier et qui n'a pas dix heures pour en saisir les subtilités.

Rescrit fiscal : aucune garantie

Si vous avez esquivé les embûches et obtenu le précieux sésame : sachez qu'il est précaire. Il est valable uniquement sur la base des éléments que vous avez fourni à l'instant t. Une autre contrôleuse un autre jour pourrait avoir une appréciation différente du dossier et de la décision du *rescrit* en estimant que les données ont changé. De surcroit car nous avons vu que les critères sont peu objectifs ou quantifiables, la démarche active ne vous garantit rien sur le traitement qui vous sera fait lors d'un contrôle. C'est donc une démarche lourde, qui a de très fortes chances de vous mettre dans la mauvaise case et vous engager sur une procédure longue de contestation.

> DÉMARCHE PASSIVE : COMPTER SUR L'EXCEPTION ASSOCIATIVE

Nous avons vu que la démarche active n'est pas une bonne option. Mais pourrait-elle être pertinente en comparaison de son alternative : attendre un contrôle ? Et bien non !

Comme cela a été dit et répété : l'administration fiscale vous octroie par défaut « l'exception associative ». Vous êtes dans les clous si vous avez fait votre auto-diagnostic et jugé que vous satisfaisiez les critères.

Un contrôle improbable

De surcroit, nous avons calculé plus haut que les impôts que vous auriez à payer, si un contrôle déclare votre association lucrative, serait de quelques dizaines d'euros par an. Un contrôle coûte à l'administration des milliers d'euros. Il n'y a à priori aucune raison d'en faire un, à moins d'avoir de gros soupçons quant à une fraude. Et encore ! Si contrôle il y a, il sera certainement politique, sur dénonciation fallacieuse de quelqu'un.

Que risquez-vous si l'association est jugée lucrative après un contrôle ?

Si l'administration fiscale statue de la lucrativité de votre association : contestez la décision et défendez votre dossier. Si néanmoins elle s'entête, votre association aura à payer les arriérés. Nous avons vu que la somme ne vous mettra pas en difficulté : quelques dizaines d'euros par année d'arriéré. L'administration fiscale jugera par ailleurs d'une majoration et d'une amende : elle jugera du « *bon sens* » de votre jugement, de votre bonne foi et de votre non volonté de filouter. Aucun d'entre vous n'est censé être expert comptable et au vu des données que vous avez, et des conseils que nous vous donnons (si vous restez dans le cadre dont nous parlons dans ce manuel), vous avez toutes les raisons de penser que votre association bénéficie de l'exception associative et est exonérée de démarches, de comptabilité et de déclarations.

COMPTA OU PAS?

Ce qui n'est pas obligatoire n'est pas nécessaire : nous conseillons de **ne pas la formaliser**. Conservez les documents dans un classeur dans un coin.

Néanmoins, si vous tenez absolument à savoir au bout d'un an si votre épicerie n'a pas perdu d'argent alors **un sommaire état des lieux peut s'envisager** : différence entre les sorties et entrées sur le compte + inventaire + éventuellement recalcule des fiches personnelles. **Et c'est tout**.

Dans tous les cas nous déconseillons de vous lancer dans un exercice de comptabilité de type analytique, conforme au plan comptable ou de confier cette mission à une personne de métier ou dont c'est l'ancien métier. Cela conduit à la mise en place de **procédures non nécessaires** qui entraîneront un **surcroit de travail au collectif**.

L'habitude de mener les choses pour le compte du secteur lucratif ou pour le compte d'associations non autogérées amènera le réflexe, bien intentionné, d'appliquer ce savoir-faire ici, qui se révélera **inadapté**.

"Nous vous proposons deux missions d'auxiliaire pour faciliter la coordination entre les membres et éviter les erreurs vis-à-vis de la trésorerie, tout en limitant les ingérences possibles de ceux qui les occupent.

À retrouver dans le modèle de règlement intérieur sur Cooplib (www.cooplib.fr).



Compta ou pas, il y a deux éléments auxquels vous ne voudrez certainement pas déroger :

- **un impératif de gestion** : ne pas être à découvert;
- **un impératif d'autogestion** : ne pas créer un espace de pouvoir pour un membre particulier du collectif.

➤ LES AUXILIAIRES

➤ Ce fonctionnement répond **aux principes du minimalisme des procédures** et à **la nécessité de ne pas créer d'espace de pouvoir** pour un membre particulier du collectif.

➤ Ces auxiliaires ont pour seule tâche **d'assister chaque membre du collectif pour des éléments précis**, décrits à la page suivante.

➤ **Il n'est pas autorisé, au titre d'auxiliaire, d'intervenir dans les initiatives et débats propres à la vie démocratique.** Si un auxiliaire ne remplit pas sa tâche ou l'outrepasse, il est révoqué de fait et un nouveau tirage au sort a lieu (➤ **VOIR**: "Statuts et Règlement intérieur", page 77 pour les formes de tirage au sort proposées, sans convocation nécessaire et à l'initiative de n'importe qui).

➤ **Ces tâches ne nécessitent pas de coordination ni de réunion** entre les deux auxiliaires. Ces tâches ne donnent aucune prérogative particulière sur la comptabilité.



Le/la créditomancien.ne

Son unique tâche est de **fournir la garantie au collectif que le solde du compte est toujours positif**. Pour cela iel garantit l'existence d'une **liste d'attente à jour des commandes** dans laquelle chaque membre peut inscrire la sienne. La liste d'attente a pour principe « **le premier arrivé est le premier servi** ». **Ainsi, une commande ne peut pas être refusée, mais uniquement mise sur liste d'attente.** Les membres doivent être **tenus au courant** dès que possible de **la disponibilité de la somme demandée**.

Ce n'est pas sa tâche propre que de relancer les membres pour qu'ils fassent des dépôts sur le compte commun.

Le membre qui veut passer commande ne doit **préciser ni le nom ni la nature du fournisseur ou des produits**, uniquement **le montant** dont il a besoin. Dès qu'il est au courant que la somme demandée est disponible iel peut passer sa commande.

Le créditomancier

Un petit outil peut être mis en place pour **appuyer le rôle de créditomancien.ne**. Cet outil n'a pas vocation à remplacer ce rôle en l'informatisant. Il assure **plus de transparence** et une rapidité de prise de décision pour les personnes qui passent les commandes.

Il rend compte quasiment en temps réel de la trésorerie disponible, des commandes en cours et du besoin en trésorerie (commandes en attentes). Il permet un suivi des paiements et peut simplifier la passation de la tâche à chaque tirage au sort annuel.

L'arroseur.euse

Sa tâche est strictement limitée au **paiement des factures auprès des différents fournisseurs**. iel assure que les factures soient payées en temps et en heure. **iel n'est pas tenu responsable des retards** dus aux commandes passées par des membres qui n'ont pas effectué la vérification préalable de la disponibilité de l'argent sur le compte commun. Il relève alors de la **responsabilité du membre de gérer le retard de paiement** induit vis-à-vis du fournisseur.

"Si pour sa commande un membre n'a pas suivi ces étapes, iel assurera la responsabilité d'éventuels retards de paiement et leurs conséquences.

EXEMPLE :

> DANS UNE ÉPICERIE : la créditomancienne arbitre le choix de certains produits du fait de sa position. Une quasi-commission produit à elle toute seule.

Le rôle du créditomancien.ne est donc d'aider les personnes à remplir ce tableau ou le faire pour eux, de faire la mise à jour du montant disponible sur le compte commun et le suivi des dépenses.

L'écueil à éviter : comme tout ce qui est informatique, il est excluant et uniformisant. Il est donc à manier avec précaution, notamment prendre soin collectivement de **ne pas l'institutionnaliser à la place de la créditomancien.ne**.

>> VOIR : "Exemple de créditomancier", page 87.

LES ESPACES DE POUVOIR

Ce modèle de commun « épicerie libre » repose sur **l'égalité politique et la simplicité**. C'est d'abord **par principe**. Mais c'est ensuite **une décision pragmatique et pratique** : ça marche mieux ainsi, c'est plus prudent, c'est plus désirable !



"Nous préférons prendre le « risque » de se faire confiance, c'est à dire que les membres aient une **totale liberté décisionnelle**, qui apporte une **fluidité** sans pareille que de prendre le « risque » du contrôle qui génère beaucoup plus de bureaucratie et de conflit.

C'est pourquoi dans nos modèles de statuts il est donné aux membres la totale liberté sur tous les moyens possibles et imaginables, à l'exception des moyens qui viendraient ruiner cette liberté.



Bonne nouvelle !

Un commun épicerie-grenier peut tourner sans aucun espace de pouvoir.

Ainsi, toute situation où une personne voudrait créer de tels espaces devra être considérée comme **suspecte**.

Une intention peut être consciente ou inconsciente, il faut donc veiller à éviter les procès d'intention et s'attacher à **discréditer la chose, c'est-à-dire l'espace de pouvoir et non la personne**.

Dans ce chapitre nous évoquerons la nécessité de se sentir **garant du modèle** et de faire **partager** ce sentiment par le plus grand nombre.

Nous évoquerons certaines des **formes les plus fréquentes que prennent les espaces de pouvoirs**, et quasi mécaniquement de domination et de décisions bureaucratiques (les élites informelles, commissions, réunions, AGs, etc.).

Toute création d'un espace de pouvoir a des conséquences immédiates et plusieurs comportements typiques seront dès lors visibles avec toutes les bonnes intentions du monde :

- Des personnes vont occuper l'espace de pouvoir, pour l'ego, par intérêt; parfois ces personnes iront même jusqu'à avancer des justifications comme « se mettre au service des autres, les guider », « être plus compétentes que les autres », « se dévouer pour sauver le projet », etc;
- Les personnes occupant l'espace de pouvoir se plaignent du manque d'implication et de proactivité des personnes qui n'ont pas le pouvoir;
- Celleux qui n'occupent pas l'espace de pouvoir râlent, critiquent, se placent en opposition ou en marge;
- Les personnes en charge vont commettre des abus de pouvoir;
- Une partie des personnes se soumettent au système en place, perdent la compréhension des enjeux, et peuvent défendre le statut quo même contre leurs intérêts;
- Les tâches bureaucratiques se multiplient (compte rendu, échanges de mails, procédures, archives,...)
- Les plus déçus ou conscients finissent par partir;
- ...

> LA TAILLE HUMAINE COMpte

Pour un groupe à taille humaine, une AG, une commission et une réunion n'ont que des désavantages dans le cadre de l'autogestion coopérative d'un commun. Nous n'avons **pas besoin d'une telle complexité**. De plus, cette complexité désarmerait une partie des personnes, les rendant incapables d'autogérer leur commun.

Nous vous partageons ici quelques hypothèses.

1. Taille maximale

Notre première hypothèse c'est qu'une épicerie autogérée viserait entre 50 et 250 foyers (50 à 500 personnes) quand le modèle du supermarché vise une population d'environ 5 à 10 000 personnes.

Le fonctionnement décrit tout au long de ce document, notamment l'absence d'espaces de pouvoir et la confiance mutuelle, est démontrée à l'échelle de l'épicerie.

2. Oppressions systémiques

L'épicerie autogérée n'est pas l'échelle idéale de délibération des grands antagonismes sociétaux (le pouvoir, le racisme, le sexe, le capitalisme,...). Les lois, les institutions actuelles, les croyances et les habitudes culturelles protègent encore trop les privilégiés. Il est difficile sinon impossible de se libérer individuellement ou en petits groupes de ces systèmes oppressifs. Ce n'est que recréer des privilégiés pour soi-même.

L'intérêt majeur du modèle autogéré sur ce sujet, c'est d'instaurer formellement **l'égalité politique** entre ses membres, de démontrer que c'est réel et qu'une société organisée sur cette base est plus désirable.

En revanche, ça n'en fait pas un lieu qui balayerait les oppressions comme par magie. Les comportements des coopérateurices transpirent forcément de ces **privilégiés et injustices sociales** parce qu'ils ont été intériorisés.

3. Sociologie du groupe

La sociologie du groupe de départ fait la sociologie d'arrivée.

4. Mixité sociale

De trop grands écarts de privilégiés impliquent une prise de pouvoir des plus privilégiés (capacité et rapidité à faire, sentiment de légitimité,...). La mixité sociale tant fantasmée n'est alors peut-être pas souhaitable.

Exemples :

> **Château-Thierry** : seuls les membres de ce « quartier populaire » peuvent intégrer l'épicerie afin de préserver l'égalité politique. Cela a permis aux membres de s'approprier à leur rythme l'outil.

Une vigilance de mise

Un travail et une vigilance sont à faire continuellement, sans se leurrer sur le fait que ce n'est pas à travers une épicerie que vous provoquerez un changement global de ces inégalités systémiques.

Quelle taille ?

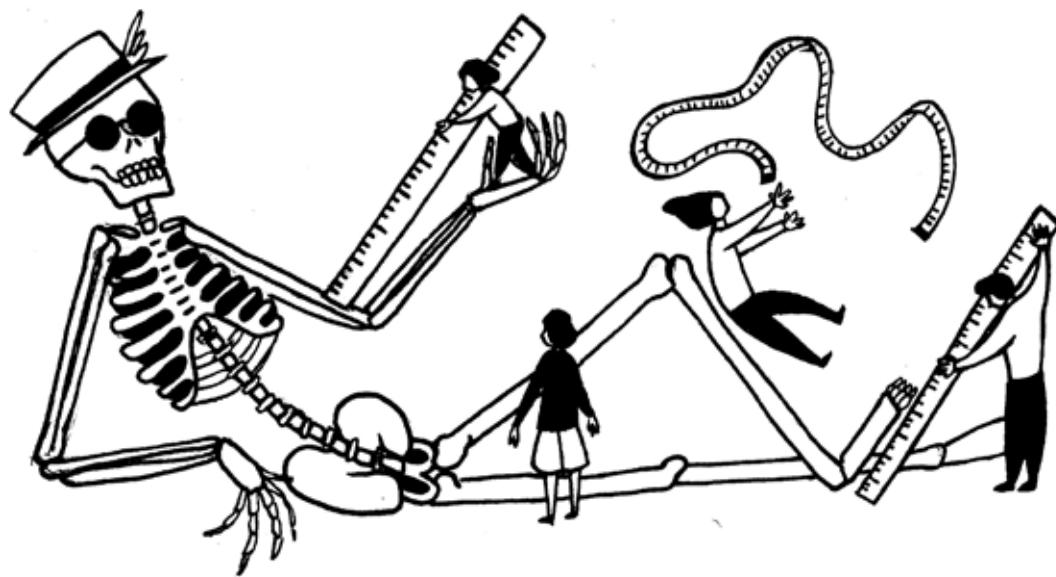
Nous n'avons pas de chiffre magique à vous proposer. Mais nous sommes persuadés qu'un collectif ne fonctionnera pas pareil avec cent ou mille personnes.

Voici quelques éléments de réflexion :

> **Une hypothèse empirique :** quatre épiceries autogérées sont à notre connaissance arrivées à 450 membres et ont décidé de plafonner à 250 ensuite. Au-delà, le travail était plus lourd et nécessitait une rotation incessante des livraisons.

> **Une hypothèse neurobiologique :** un humain pourrait entretenir simultanément une relation stable avec entre 100 et 230 personnes en moyenne selon Robin Dunbar.

> **Une hypothèse juridique :** le droit français établit des distinctions entre PME de moins de 250 salariés et les grands groupes.



> LA GARANCE

Le modèle des coopératives autogérées est bien un modèle. Il a une structure et des principes, un squelette.

L'autogestion est une **forme avancée d'organisation**, ce n'est pas le chaos. Tout est structuré : même les mollusque !

Ce modèle est **robuste** mais il a, comme tout organisme, **ses fragilités**. Il faut donc **être vigilant** à ce que ses principes ne soient pas durablement mis à mal.

Ceci repose, comme tout autre élément, sur **la vigilance de chacun et sur des mécanismes de protection** : des anticorps. C'est sur **la garantie du modèle** qu'il faut être le plus nombreux, alors que beaucoup ont tendance à ne pas s'y intéresser.

Avoir seulement quelques garants favorise la création d'espaces de pouvoir et d'élite informelle : c'est l'un des aspects d'ultra vigilance, potentiel talon d'Achille du modèle et pour lequel le plus de monde possible doit se mobiliser, surtout au démarrage de l'épicerie.

Lorsque le squelette du commun risque d'être mis à mal, le plus grand nombre doit se sentir concerné, mesurer le risque, intervenir et soutenir visiblement sa défense.

On peut réparer une fois un os cassé, mais on ne peut réparer mille fractures. Et certains os sont critiques, une fois brisés on ne peut plus revenir en arrière.

Exemples :

> DANS UNE ÉPICERIE : deux membres se revendiquent ouvertement comme garants. Ils ont opté pour un fonctionnement où seules quelques personnes sont membres de l'association, avec eux deux en guise de bureau. Ils animent également des réunions d'accueil qu'ils ont rendu obligatoires. Ainsi, tous les membres connaissent leur rôle déterminant dans la création et la pérennité du projet. Leur parole a bien sûr un poids plus élevé que celle de la plupart autres, ce qui est efficace pour rappeler à l'ordre. Mais se pose la question de la limite de cette influence et donc du pouvoir que ces garants peuvent obtenir, dans le but originel de prévenir des prises de pouvoir. Par ailleurs, se pose pour eux la difficulté à trouver du relais en prévision d'un arrêt futur de leur implication.

> DANS UNE AUTRE ÉPICERIE : le groupe de départ a saisi l'enjeu d'avoir à garantir le modèle. Pour cela ils ont créé un groupe officieux des " fondateurs " qui avait son propre canal de messagerie. Tous les points majeurs étaient discutés entre ces membres avant d'être ouverts aux autres. Ceci a participé d'une déconnexion entre les membres et avec le modèle prôné. Une élite informelle (voire quasi formelle) s'était constituée. Des membres l'ont réalisé et cela a entraîné des tensions. Le groupe de " fondateurs " s'est alors transformé en une commission " fonctionnement ", reproduisant la même erreur. Ceci pèse encore sur le collectif.

> PREUILLY-SUR-CLIAISE : une membre a tenté de créer une commission produits locaux centralisatrice. Un autre membre a rappelé que cette commission n'avait pas de pouvoir contraignant et que chacun était libre d'acheter des produits sans passer par cette commission.
--> Liberté d'initiative défendue.

> LES COMMISSIONS

Une commission est un groupe formel qui s'approprie ou se voit confier le pouvoir de décision sur un sujet donné. Elles sont **inutiles** et **contre-productives** dans la gestion d'un commun tel que celui-ci. Les commissions sont **des espaces de centralisation du pouvoir**, de désengagement des autres membres sur les aspects concernés et des **génératrices de bureaucratie**.

Les commissions : un outil autoritaire

Ces instances ont pour effet de créer des prises de décisions autoritaires ou des interdits, donc de la maltraitance et de l'intolérance. Ainsi :

- > **Une commission « produits »** interdira certains produits, composants ou fournisseurs;
- > **Une commission hygiène/sécurité** finira par imposer des fermetures du local;
- > **Une commission comptabilité** par établir des procédures aussi lourdes qu'inutiles;
- > **Une commission juridique** par limiter les libertés ou instituer des espaces de pouvoir ou de valorisation de l'ego;
- > etc.

Aussi bonnes soient les intentions, c'est au détriment de l'égalité politique et cela finit par exclure ceux qui ne sont pas d'accord.

EXEMPLES :

> **SÈTE** : l'épicerie participative a été fermée pendant le premier confinement COVID suite à une demande des quelques membres de la commission « hygiène », renvoyant tout le monde aux supermarchés bondés. D'autres épiceries sont pourtant restées ouvertes sans problèmes et ceux qui souhaitaient toujours y faire leurs courses le pouvaient.

> **CREIL** : la commission « compta » a décidé de se doter de caisses et de logiciel. Ceci a eu des effets sur la gestion du stock et sur la capacité des membres à se saisir de ces tâches. Il a fallu investir des milliers d'euros dans le matériel et le logiciel, payer des formations à des membres.

Comment faire sans ?

Avoir créé dès le début la **culture de l'autogestion** et de la **prise d'initiative** (et sinon la créer dès ces lignes lues, il n'est jamais trop tard). **Communiquer immédiatement** les difficultés et problèmes rencontrés pour que tous puissent s'en saisir. L'impossibilité d'imposer des décisions force et stimule la **créativité et la multiplication des solutions** (on contemplera à loisirs la médiocrité et la banalité des décisions prises par des commissions dans l'encadré ci-contre).

"Nous estimons que **les commissions** sont antinomiques avec le projet et **dangereuses pour le bon fonctionnement du modèle**.

Que faire si une commission est créée malgré tout ?

Dans le modèle de statuts que nous proposons les commissions, et tout ce qui y ressemble, sont sans objet et donc interdites.

Le modèle ne reconnaît pas le principe de « décision collective » et donc sa supériorité sur une initiative individuelle. Ainsi, même si une commission se tenait elle ne serait pas légitime pour venir réduire cette liberté en imposant de nouvelles règles.

Néanmoins, réagissez vite. Il sera plus difficile de s'opposer à une commission une fois celle-ci instituée : se joueront des choses comme l'acceptation, la volonté de ne pas faire de vagues, la prise de parole publique et ses inconvénients et la difficulté à s'opposer à des gens que l'on connaît, etc.

> **Tout faire pour que le groupe qui se constitue soit vu et reconnu comme une commission.** Ceci permet de rappeler ce à quoi servent des commissions et ce qu'elles produisent, indépendamment des bonnes volontés. Ensuite il sera temps de rappeler les règles du jeu des épiceries autogérées et de souligner que le système qui s'institue va à leur encontre.

> **Si vous n'arrivez pas à l'empêcher**, vous avez toujours la possibilité de faire doublon, de contrevé nir aux décisions et de rappeler autant que possible que chacun peut faire de même. Ainsi, si une « commission produits » est créée : commandez des produits sans passer par elle, voire des produits « interdits ».

> LES AGs

Le modèle des épiceries libres est né en s'opposant à la logique de l'AG !

Une assemblée générale nécessite de **s'accorder sur un agenda commun**, d'établir un **ordre du jour** avec des **décisions à la clé**, des **débats sémantiques**, d'écouter **les avis**, parfois intéressants, parfois aussi improbables qu'inutiles, des **jeux de pouvoirs**, d'intimidations, d'obtenir un poids pour **peser sur la liberté des autres**, de prises de pouvoir via le **compte rendu**...

> Les AGs sont des commissions

temporaires : un groupe formel qui se voit confier ou s'octroie le pouvoir de décision sur des sujets.

Pour les mêmes raisons que pour les commissions elles n'ont pas lieu d'être et doivent être contrées par les mêmes moyens.

>> VOIR : "Les commissions", page 65.

Exemples :

> SAINT-DENIS : des militants se sont vus proposés de créer une Amap. Ayant conscience de la duperie démocratique du fonctionnement en AG, ils ont posé une condition : pas d'AG, pas de représentants ! L'épicerie autogérée est une fille de cette Amap et de son fonctionnement.

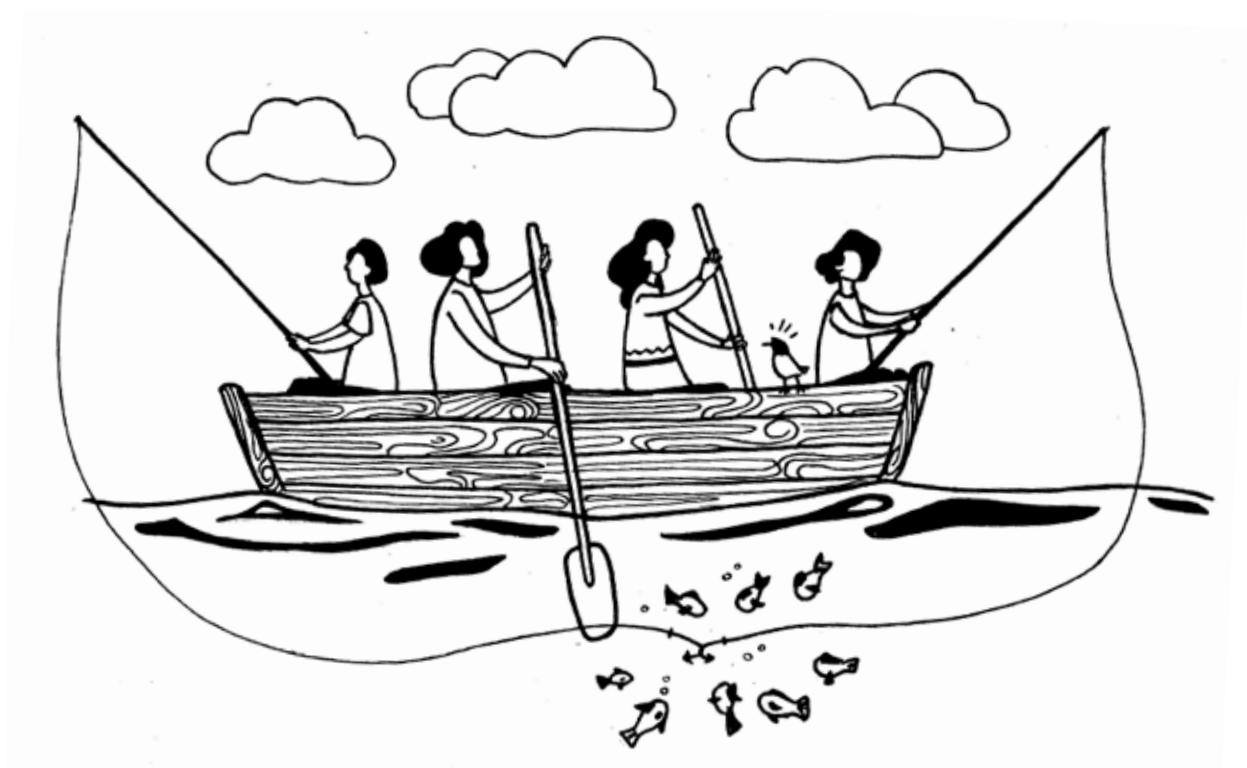
> Ailleurs : des problèmes s'étaient déjà révélés avec la mise en place de commissions dans le collectif. L'AG a semblé être une solution : échec prévisible et échec dans la réalité. Un membre a même témoigné ensuite : « on a ouvert la boîte de pandore ».



Pour limiter les risques que la liberté soit attaquée et le rapport de force qui peut se créer, réagissez vite :

> Tout faire pour éviter qu'elle se produise notamment en rappelant les règles du jeu des épiceries autogérées, c'est-à-dire « pas d'AG, pas de réunions décisionnelles » et en expliquant pourquoi.

> Si vous n'arrivez pas à l'en empêcher, vous avez toujours la possibilité de faire doublon et de contrevénir à toute décision et de rappeler à chaque fois que possible que chacun peut faire de même.



Quid des « réunions » ?

Il est évidemment **légitime de discuter entre individus** pour faire émerger des idées et pour l'émulation que cela apporte. **Nos habitudes nous amènent alors à penser « on va faire une réunion ».** Hélas, sous couvert d'une réunion se tient souvent en réalité une sorte d'AG : ordre du jour, décision collective, etc. Rappelons tout d'abord que l'expérience montre **qu'une épicerie autogérée fonctionne très bien sans réunion !** Méfiance donc dès qu'une réunion pointe son nez. Une fois les précautions prises pour empêcher une AG, que penser d'une réunion ?



Une réunion à tout prix ?

Si votre groupe décide de pratiquer des réunions de temps à autre il est absolument essentiel que vous vous assuriez que, pour tout le monde, **il reste clairement légitime de prendre des initiatives en dehors de ces réunions** et sans l'aval de celles-ci (sinon ce sont des AGs). Si dans votre groupe des gens n'osent plus faire quelque chose de peur que ça soit plus tard débattu, critiqué en réunion, ou que « je ne sais pas si je peux, je n'en ai pas parlé en réunion » : **vous avez changé de modèle !**

Vous devrez aussi être vigilant à ce que ce qui pourrait être décidé lors des ces réunions (« on va créer un tableau dans l'épicerie pour communiquer les dates de péremptions »), **ne s'impose pas à celles et ceux qui ne sont pas présents** et autorise toujours à faire autrement. Au même titre que n'importe quelle initiative.

Les initiatives qui en sortent n'ont pas plus de valeur parce qu'elles **sont prises à plusieurs**. Vous serez juste plus nombreux à la mettre en œuvre et les suivre avec enthousiasme. Mais gardez bien en tête que ceci ne vaut que pour les personnes présentes et encore, **ils peuvent changer d'avis**.



> Les élites informelles : même en ayant pris toutes les précautions sus-citées, **ce danger vous guette encore.**

Les réunions regroupent souvent les mêmes personnes. Ce n'est pas un mode d'action et de concertation naturel ou prisé par tous les.

Si cinq personnes commencent à se réunir régulièrement pour décider d'actions dans l'épicerie il est probable que **ce groupe finisse par prendre le pouvoir sur l'épicerie** en pensant, organisant et mettant en œuvre la plupart des choses qui s'y passent. Également parce que les autres ne peuvent pas rattraper le rythme des réunionneuses.

C'est un peu comme demander à une personne qui ne veut jouer au basket qu'une fois par mois de jouer avec des personnes qui s'entraînent deux fois par semaine.

Exemple :

> VILLERS-COTTERÈTS : un mois après la création un membre a organisé une réunion qui avait tout d'une AG. Ce regroupement a eu lieu, à une dizaine de personnes. Dès qu'un ordre du jour a été annoncé par une personne, avec une dizaine de points à aborder, un membre, repris par d'autres, a fait le rappel qu'ils fonctionnaient sans AG et que ce qui se dirait en réunion ne concerterait que les présents et pourrait être défié par quiconque. Ainsi, la plupart des points prévus ont disparu d'eux-mêmes et ceux restants ont été seulement l'occasion de connaître les ressentis des unes et des autres et de se partager des idées (dont la plupart n'ont jamais été mises en place).

Réalisations de groupe

Ne pas confondre réunion et réalisation en groupe. Le modèle des épiceries autogérées est un modèle coopératif, cela signifie que l'entraide et les réalisations en groupe sont les bienvenues. Tout prête ainsi à nettoyer en groupe, à passer des commandes en groupe ou à décorer en groupe.

La limite étant que **ce groupe n'a et ne doit avoir aucune légitimité en tant que tel** et ne doit pas faire d'un sujet son domaine exclusif.

Là aussi, vigilance sur **la création d'une élite informelle qui viendrait à décider et agir très souvent et déséquilibrer le collectif.**

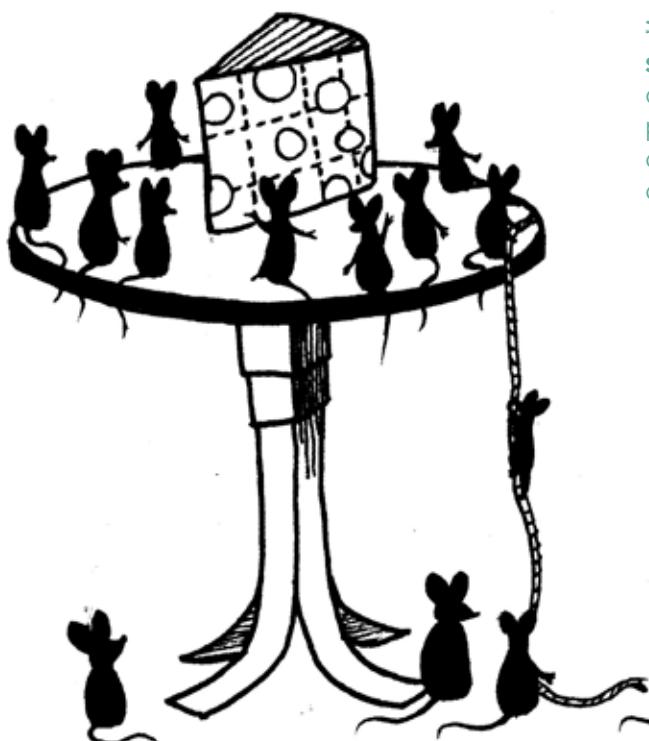
Apéros

Votre dada c'est la convivialité ? Alors pourquoi pas un apéro ? Il vaut mieux un apéro qu'une réunion !

Si des apéritifs sont organisés régulièrement alors la même vigilance est néanmoins à exercer :

> Si ce sont toujours les mêmes personnes qui se regroupent, ces apéros peuvent favoriser la création d'une élite informelle.

> Si lors de ces apéros vous vous mettez naturellement à parler de l'épicerie, vous allez transformer votre apéro en réunion informelle.



"Nous vous conseillons une règle toute simple pendant les apéros : on ne parle pas de l'épicerie !

EXEMPLES :

> DANS UNE ÉPICERIE : l'apéritif est hebdomadaire et c'est l'occasion de discuter de tout et rien, mais notamment de l'épicerie. Cela est devenu dans la pratique un lieu central où venir discuter de ses idées d'initiatives auprès des « réguliers » de ces apéros, dont une partie sont les membres du CA. C'est alors l'occasion pour ces derniers de dire ce qu'ils pensent de telle ou telle idée. Cette épicerie n'a en outre pas d'outil de discussion décentralisé.

Ainsi, le moment Apéro (une AG conviviale) et les présents à l'apéro (une élite informelle) forment un couplet gagnant de dérives importantes : les idées y sont exprimées en primeur et celles-ci peuvent être découragées ou encouragées dès cet instant et modifiées par les commentaires faits à ce moment-là.

Que l'on soit clair : la discussion est bénéfique et tant mieux si des idées sont améliorées. En revanche, si c'est toujours par les mêmes personnes, identifiées qui plus est comme « fondatrices » ou « sachantes » et que ce qui est censé être un moment convivial est in fine un lieu de réunion informelle, voire de contrôle, cela mérite une forte vigilance.

> DANS UNE AUTRE ÉPICERIE : les apéritifs sont mensuels et là-aussi se prennent des décisions avec un cercle restreint et régulier de personnes. Il faut être vigilant aux effets que ces « apéros » ont sur la dynamique globale du collectif.



> FAIRE TOURNER LES RÔLES

Faire tourner les rôles est un moyen pour que **l'information soit vécue**. Et nous pensons qu'elle doit être vécue pour être comprise car sinon **elle reste souvent théorique ou lointaine**. Il faut alors instituer dès le début que **rien n'est la « chose » d'une personne** (notamment en rappelant que quelqu'un peut décider de faire doublon, sur une commande par exemple, sans aval de qui que ce soit (sans aval ne signifie pas sans bienveillance)) et qu'il est donc **naturel que les rôles tournent**.

Rôles institués

C'est en premier lieu le cas pour les rôles à la fois sensibles en termes de pouvoir et légitimité reçue. D'autant plus que ces rôles se situent au cœur de la mécanique du projet et les occuper y plonge le membre, lui permettant de **gagner en compréhension du modèle** et en **conscience**. Typiquement les rôles de créditomancienne et d'arroseuse que nous proposons.

> Comment faire tourner ces rôles ?

Si nous insistons pour faire tourner ces rôles c'est qu'ils peuvent cristalliser du pouvoir à long terme. Et nous estimons qu'un modèle sain ne peut donner à ceux qui ont le pouvoir la capacité de décider des modalités de leur propre succession.

Un point de vigilance dans cette rotation des rôles est qu'elle puisse toucher tout le monde. D'expérience nous observons que la manière de procéder peut **favoriser une passation** de proche en proche et participer de la création d'une **élite informelle**. Ainsi, un message diffusé par le canal de discussion à tout le collectif est déjà un premier départ. Pour autant, les membres éloignés de cette tâche ne se proposeront pas spontanément. **Un tirage au sort** peut être une manière simple d'impliquer en évitant les intrigues de coulisse. Comme nous l'avons vu nous conseillons de **ne pas laisser ce tirage au sort dans les mains de celleux ayant le rôle**.

> Dans le modèle de statuts nous proposons le tirage au sort suivant : le successeur potentiel est le prochain sur la liste des prénoms. C'est un hasard comme un autre mais il a l'avantage que tout le monde peut le réaliser sans se réunir pour cela, et vérifiable par toutes. Elle peut refuser et la suivante dans la liste est contactée.

> Quand faire tourner les rôles ?

Nous voulons de la souplesse et des garanties mais néanmoins donner le temps de la prise en main. La personne en charge peut se désister quand elle en ressent le besoin. C'est sain pour elle et c'est sain pour le collectif, tant pour le signal que ça envoie aux membres que pour avoir **une tâche faite correctement**. Le second aspect est de donner les moyens à n'importe quel membre de pouvoir déclencher une rotation si elle en sent la nécessité, même si la période prédéfinie (d'un an par exemple) n'est pas arrivée à terme et sans attendre que celleux en charge veuillent bien le faire.

> Dans le modèle de statuts, Cooplib propose de combiner ces différents éléments : un mandat de six mois puis reconduit automatiquement une fois, jusqu'à ce qu'une membre, n'importe quelle membre, annonce que le poste tourne. À ce moment-là : pas de débat pour savoir si c'est une bonne idée ou non, l'annonce est légitime et le changement doit être opéré.

EXEMPLE :

> VILLERS-COTTERETS : la règle pour faire tourner les postes est longtemps restée tacite. Quelqu'un occupe son poste pendant un an. Pour autant, l'an passé, personne n'a jamais fait de remarque quand les rôles de crédit et d'arroseur n'ont pas tourné. Ainsi, parfois les personnes en charge les ont gardés plus longtemps sans les remettre en jeu. Parfois, jusqu'au moment où iels n'assuraient plus correctement le rôle et où un autre membre a proposé de tourner. Dans ce cas-là il n'est pas simple, au vu des différents enjeux, notamment interpersonnels, de venir demander à ce que le poste tourne. Quelque chose de plus clair fixé en amont est préférable.

Rôles culturels

Il est des rôles qui ne sont pas institués mais qui s'instituent quand même! Parce qu'ils existent par la **force de l'habitude, des pratiques culturelles, des jugements moraux, etc.**

C'est le cas des membres « fondateurs », d'un trésorier ou même de personnes qui se chargent des adhésions et de l'accueil.

Culturellement, les membres de l'épicerie vont donner **plus d'importance à ces personnes** et celles-ci peuvent chercher de **la reconnaissance**. Nous pensons qu'il faut être très vigilantes à ne pas mettre ces notions en avant, voire même pour les personnes concernées à se mettre **en retrait**.

De même, **attention à ne pas laisser s'instaurer des rôles genrés** (ménage pour les femmes, bricolage pour les hommes) ou de classe (tâches manuelles vs. administratif, décisionnel).



Rôles informels

Ici nous parlerons de **tâches qui deviennent des rôles** comme tenir à jour l'annuaire des membres, s'occuper de la commande de fromages végétaux ou encore envoyer des infos sur les réseaux sociaux. Bref, toutes les tâches de l'épicerie!

Les enjeux ne sont pas les mêmes : que quelqu'un s'occupe d'une petite commande ne le met pas dans une situation de pouvoir, visibilité, reconnaissance similaire aux rôles institués cités plus haut. Ceci dit, s'occuper d'un des grossistes majeurs peut déjà être plus sujet à discussion.

Faire tourner ces rôles n'est donc pas tant une nécessité de limiter la constitution d'un pouvoir sur le collectif qu'un moyen d'impliquer de nouvelles personnes et leur donner des clés de compréhension concrètes du modèle.

Certains membres n'osent pas forcément entreprendre de gérer une nouvelle commande, tandis qu'ils accepteront d'en reprendre une déjà routinière. Ainsi, une personne plus à l'aise dans le démarchage peut créer une commande, la faire fonctionner un moment puis la faire tourner et aller en créer une nouvelle.

Attention à ne pas s'enfermer dans un rôle de défricheuse, de laisser la place à d'autres voire de les y initier.

Même si la rotation repose sur la responsabilité des membres, il est vertueux de faire passer dans les consciences qu'il est bon pour le collectif que les rôles tournent.

"Quand quelqu'un veut passer à autre chose il peut le faire savoir au collectif et trouve, ou non, un remplaçant. Ou le passer à un ami, ou faire un tirage au sort, le proposer à la première qu'il croise à l'épicerie, etc. C'est aussi l'occasion **d'expérimenter!**

> LE POUVOIR EST AILLEURS : INDÉPENDANCE DE VOTRE ÉPICERIE

L'indépendance de chaque épicerie est un espace de pouvoir à part entière auquel vous devrez être vigilants si vous ne voulez pas vous faire récupérer, en toute bienveillance d'ailleurs le plus souvent.

Restez dans une logique capitaliste / rationaliste d'optimisation

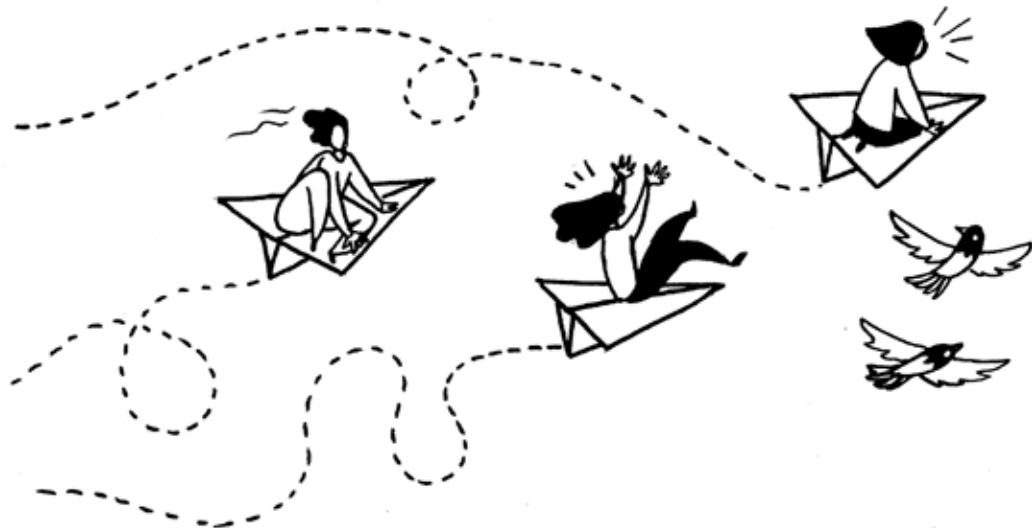
Cela peut entraîner différentes formes de récupérations :

- Concentration et centralisation pour les achats, pouvoir de pression sur les fournisseurs.
- Des mouvements qui sous couvert de fédérer des moyens, auraient pour effet de centraliser l'accès à l'information et aux ressources au profit de quelques personnes.
- Des mouvements qui sous couvert de monter en compétences ou de mutualiser des tâches permettraient à des personnes de devenir spécialistes, coordinateurices, détachées, représentantes,...
- Des propositions internes à votre collectif qui viseraient, sous couvert d'efficacité, à instaurer des outils externes comme des logiciels de gestion par exemple, mettant en péril l'indépendance du collectif.

"La gestion informatique de votre épicerie par un logiciel unique et appartenant à un réseau est l'un de ces vecteurs de **perte d'autonomie** et d'inclusion dans un système **problématique**.

D'autres modèles de magasins de consommateurs, se construisant en réseau national basé sur une marque commune ou sur un modèle économique de startup, conduisent selon nous, consciemment ou non, à recréer **des formes de concentration du pouvoir ou d'influence** sur un nombre croissant de personnes.

Ces enseignes **recréent un système** avec un échelon supérieur et des échelons inférieurs, sur lesquels **les adhérents n'ont pas prise**, où l'on retrouve des pratiques non transparentes permettant de revendre des données, d'enfermer les pratiques dont certaines sont excluantes, de négocier des rétro-commissions pour financer la plateforme nationale, de faire embaucher sa famille ou ses amis, etc.



GESTION INFORMATISÉE

Qu'est-ce qu'une **technologie**? La technologie est **l'étude des outils**, des savoir-faire et des techniques. Par extension, ces termes ont été confondus.

Par outil, savoir-faire ou technique, il faut comprendre les outils manuels mais également les outils intellectuels. Par exemple, un mode d'organisation comme l'association loi 1901, un concept comme **la lutte des classes** ou encore **des inventions aussi anciennes que beaucoup assimilent à un ordre immuable des choses**, comme l'écriture, le marché et l'état ou les religions. Et bien évidemment l'informatique.

La neutralité est un mythe

Les outils ne sont jamais neutres et produisent toujours des effets imprévisibles, des mauvais usages, bien ou mal intentionné. Au-delà de ces dangers, il y a **la réalité sociale**.

L'informatique et le numérique ne permettent pas uniquement de réaliser des prouesses de **manipulation de données**, de puissance de calcul, de communication tous azimuts,... Ils le font sans une majorité de la population, qui suit tant bien que mal, voire contre elle.

Au-delà de l'aspect excluant, vient la question de **l'adhésion à cet ordre technologique** qui est imposé au reste du monde par des personnes et des organisations aux intérêts opaques et gigantesques (Apple, Google, Meta (ex-Facebook), Amazon, Microsoft étant les cinq plus grandes capitalisations boursières mondiales) et des luttes de pouvoir au sommet pour savoir qui sera le prochain plus grand trop-riche du monde.

"Dans tout ce fatras, quand est-ce qu'on vous a demandé votre avis?
Quand avez-vous été éclairé des enjeux et des sacrifices que cela demande ?

L'illectronisme

Selon l'INSEE en 2019, 17% des français sont concernés par **l'illectronisme** (version électronique de l'illettrisme) et de nombreuses autres personnes ne maîtrisent pas les outils même les plus simples.

L'illectronisme touche en particulier, les personnes âgées, les personnes appauvries et les personnes éjectées par le système éducatif.

Malgré sa démocratisation, **même le courriel reste obscur ou inaccessible à plusieurs millions de personnes** en France. Ce phénomène est aggravé de plusieurs manières : la multiplicité des moyens de communication, la complexification des moyens de communication (forum, portail ou site spécialisé, application smartphone,...) ou encore **l'évolution permanente des outils** de communication (aussi bien logiciel que les machines physiques).

Selon l'INSEE, une personne sur trois a abandonné au moins une démarche administrative en ligne en France en 2021.

**SELON L'INSEE
EN 2019**
**17% des français
concernés par**
L'ILLECTRONISME

> INFORMATIQUE : UN DÉSASTRE SOCIAL, ÉCOLOGIQUE ET POLITIQUE

L'informatique

est intrinsèquement liée à l'industrie minière, la plus polluante en quantité et qualité.

779 785 tonnes

c'est la quantité de déchets électriques et électroniques ménagers rejetés en 2019 en France nous dit l'Ademe. Seuls 5% sont recyclés. Seuls les métaux purs sont recyclables, les alliages ne le sont pas. Mais outre le coût, parfois supérieur à l'extraction, un meilleur recyclage ne serait pas la panacée car sera accompagné d'un « effet rebond ».

Chaque gramme

d'appareil informatique a nécessité des tonnes de roches extraites, broyées, traitées chimiquement, avec des procédés nécessitant des tonnes d'eau potable souvent déjà manquantes aux populations locales.¹

1. Jean-Claude Bourbo, « Les mines, le nouveau terrain des géants de l'eau », La croix, 2014.

Si Internet était un pays,

il serait l'un des six plus gros consommateur mondial d'électricité et pollueur de la planète.²

2. <https://fr.wikipedia.org/wiki/Internet>

Les minerais stratégiques

sont des « sources de conflits et de guerres », notamment dans la « grande guerre d'Afrique » (trois millions de morts)^{3 et 4}.

3. Apollinaire Bertrand Kameni. " La dynamique conflictogène des minerais stratégiques. Entre minérorivalités nationales et minérotropisme international ", Revue internationale et stratégique, n°91, 2013.

4. Melvil Bossé. « Afrique. Minerais de sang et néocolonialisme en République Démocratique du Congo (RDC) Le conflit au Kivu, zone grise en proie à de cruciales rivalités géoéconomiques », diploweb.com, 2020.

Des outils autoritaires

Un groupe voulant bien faire pourrait mettre tout le monde « administrateur » mais c'est prendre de grands risques : ces outils ne permettent que rarement un retour en arrière en cas d'erreur ou de malveillance (suppression de l'outil, changement des codes, etc).

L'outil informatique **impose** davantage son fonctionnement aux collectifs que l'inverse et parfois l'outil est un bon prétexte pour ne pas remettre en question **les rapports de domination**. Plusieurs épiceries fonctionnant avec des outils (monépi, la cagette, ...) nous font le récit de leur longue bataille avec celui-ci. **L'outil n'est pas adapté aux groupes et ne peut l'être**. Quand bien même les développeurs les font évoluer, ils sont envisagés d'un certain point de vue et ne peuvent se mettre que **marginalement** au service d'autres. Les logiciels ne peuvent se plier dans tous les sens pour servir nos besoins et nos fonctionnements propres et c'est naturellement qu'il existe **une tension** pendant des mois (ou pour toujours) **entre les aspirations des groupes et leur outil**.

Nous noterons au passage qu'il se crée ainsi **une dépendance à un outil et une dépendance aux personnes compétentes** (souvent une seule). Que se passe-t-il quand la personne ne peut plus, ne veut plus et que l'outil n'est plus maintenu ? Quand l'entreprise qui le développe change ses conditions d'utilisation (prix, valeurs, suppression de

fonctionnalité, etc.) ? Le collectif est-il alors en capacité de s'en passer ? Devient-il prisonnier ? **Tout ceci est d'autant plus problématique qu'un outil gère de nombreux pans de l'organisation**. Si la gestion des adhérentes, la gestion du stock, des fournisseurs, (etc.) se font à travers un seul outil, que se passe-t-il lorsque un seul aspect ne nous convient pas et est incontournable ? **L'outil ne s'adapte pas, c'est l'humain qui s'adapte**, pour ne pas remettre en cause tout le reste. **La promesse de l'informatique**, c'est qu'elle **simplifie la vie**, qu'elle **dématerielise la vie**, qu'elle permet **plus d'efficacité**.

Ces trois promesses sont loin d'être démontrées **voire même sont invalidées par le monde réel** dans un projet comme celui-ci. Nous pourrions encore rêver d'un logiciel de gestion qui n'aurait que des avantages et qui réglerait tous les problèmes cités ci-avant : c'est, compte tenu de ce qui précède, un raisonnement naïf.

"Les outils informatiques tels qu'ils sont majoritairement conçus organisent les collectifs de manière hiérarchique. Quasi exclusivement nous retrouvons des administrateurs puis des rôles subalternes dont **les pouvoirs sont définis et accordés** (et donc révocables) par les premiers.

Cela pose des enjeux de gestion, de légitimité des membres et de mainmise.

« On lutte en permanence avec l'outil »
« C'est pas ma faute c'est l'informatique »
« On peut pas faire autrement »

EXEMPLES :

> Laon : il y a eu des tensions entre des membres et le concepteur du site web et de la page facebook. Ces premiers notamment s'inquiétaient qu'il modifiait parfois les annonces qui lui étaient envoyées pour publication. On voit déjà un premier aspect de la centralisation de l'outil. Des tensions ont éclaté sur l'aménagement du local entre lui et la fondatrice du projet et propriétaire du local. Ce bras de fer entre deux personnes ayant une place particulière a débouché sur son départ à lui. Avec perte et fracas car il a supprimé la page facebook, désactivé le site et est parti avec les codes.

> Vieis-Maison : l'un des membres fondateurs de l'épicerie participative nous faisait le retour que la chose la plus difficile a été de s'approprier les fonctionnements de l'outil et ce pendant une année. Des membres du supermarché participatif à Charleville-Mézières nous ont fait un retour semblable.

> Dans une autre épicerie participative la « présidente » nous raconte la difficulté qu'elle a avec l'outil, la charge de travail qu'il représente (gestion des erreurs, supervision du stock, etc.) et le fait que personne ne souhaite s'en charger et n'en maîtrise la complexité et l'intégralité, ne pouvant donc quitter cette fonction. Par ailleurs elle nous expose les difficultés pour ceux qui gèrent la caisse informatique comme lorsqu'un produit apparaît comme « non disponible » alors qu'ils l'ont dans les mains !

> Creil : autre supermarché participatif, l'outil informatique utilisé, couplé aux caisses a nécessité que le collectif paye des formations à ses membres tant le fonctionnement leur était étranger et inaccessible.

Pourquoi faire avec quand on peut faire sans ?

Il découle de tout ce qui précède que la plus sage décision reste de **refuser collectivement la gestion informatisée de l'épicerie**, c'est-à-dire la gestion des stocks, la gestion des commandes, la gestion des fournisseurs, la gestion des coopérateurices et plus encore tout logiciel qui permettrait de centraliser ces fonctions. **Il est possible de faire sans**, avec fluidité, facilité de mise en œuvre, de modification, de droit à l'erreur et d'accessibilité.

L'informatique ici est la fausse bonne idée !

Ayant accès à de nombreux exemples d'épiceries qui fonctionnent sans et leurs bienfaits et d'épiceries fonctionnant avec et leurs galères liées, pourquoi faire ce choix ?

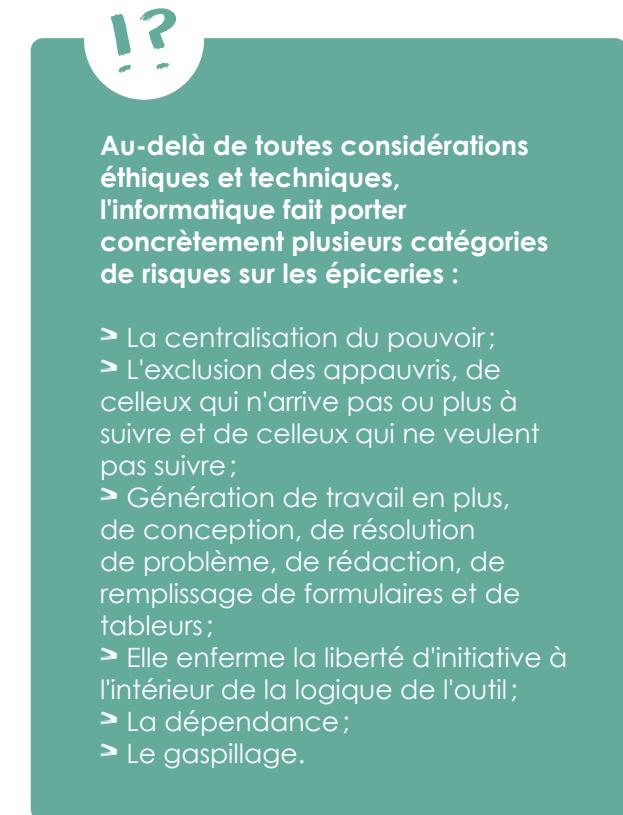
Facebook, site Internet, forum, logiciels collaboratifs, etc.

Ces outils **devraient être évités** par les collectifs qui autogèrent un commun. Leur **inefficacité** en termes de recrutement, leur faiblesse à assurer une fonction dynamisante et toutes les conséquences négatives qu'ils charrent, à commencer par le travail supplémentaire qu'ils impliquent, **devrait suffire à décourager** le chaland de se lancer dans de telles aventureuses et coûteuses missions.

Utiliser ces outils engendrerait de plus, outre l'exclusion de tout un tas de publics, **la multiplication des canaux d'information et donc des difficultés** pour les uns et les autres d'avoir un accès égalitaire à l'information et aux ressources.

Des exceptions qui confirment la règle

Avec tout cela en tête, votre collectif pourrait néanmoins choisir **d'utiliser parcimonieusement des outils**, les plus simples possibles, pour une ou deux tâches. C'est le cas par exemple de **la mailing liste** que nous évoquions plus tôt. Ou d'un **petit planning des permanences** ou **la liste des membres**. Ceci peut se justifier par les distances à parcourir pour avoir accès à l'information. **La question à se poser est : quel compromis ?** La nécessité de doubler leur existence numérique en version papier reste néanmoins de mise pour éviter l'exclusion.



Au-delà de toutes considérations éthiques et techniques, l'informatique fait porter concrètement plusieurs catégories de risques sur les épiceries :

- La centralisation du pouvoir;
- L'exclusion des appauvris, de ceux qui n'arrive pas ou plus à suivre et de ceux qui ne veulent pas suivre;
- Génération de travail en plus, de conception, de résolution de problème, de rédaction, de remplissage de formulaires et de tableurs;
- Elle enferme la liberté d'initiative à l'intérieur de la logique de l'outil;
- La dépendance;
- Le gaspillage.

Les framas

L'association **Framasoft.org** propose toute une gamme d'outils libres en ligne qui permettent une relative indépendance vis-à-vis des multinationales du numérique, l'association étant financée uniquement par le don.

➤ **Framagroupes** permet de gérer des mailing liste.

➤ **Framapad** permet de gérer un petit traitement de texte par exemple pour héberger une FAQ.

➤ **Framacalc** est un petit tableur permettant de gérer un calendrier de permanences.

Ces outils ont la particularité d'avoir de faibles fonctionnalités et de fonctionner même sur de vieux ordinateurs.

RESSOURCES

COOPLIB

Le collectif Cooplib se donne pour objets :

- > D'expérimenter, documenter et conceptualiser des modèles de communs libertaires.
- > De promouvoir les modèles de commun qui résistent à l'analyse.
- > D'apporter une aide concrète à l'essaimage des expérimentations issues de ces modèles.
- > De partager les retours d'expérience du terrain, notamment pour pousser les modèles plus loin.

N'hésitez pas à nous contacter pour discuter de vive voix ou par mail de votre projet :
équipe@cooplib.fr.

Statuts et Règlement intérieur

Nous avons rédigé des modèles de statuts, associés à un règlement intérieur, pour les épiceries libres. Ce travail est évolutif et se nourrit des expériences de terrain, des retours qui nous sont faits et de l'état de nos réflexions et connaissances juridiques. Cette base nous semble garantir beaucoup de choses du modèle et écarter nombre de dangers. C'est sur Cooplib (www.cooplib.fr/epicerie-ressources).

FAQ

Une FAQ est dédiée aux épiceries libertaires, dans laquelle seront graduellement ajoutées toutes les informations présentes ici et ensuite des mises à jour et contenus supplémentaires. Vous pouvez aussi y poser les votre! C'est sur Cooplib (www.cooplib.fr/epicerie-faq).

FÉDÉCOOP

Fédécoop recense les épiceries autogérées, participatives ou associatives de France et leur diffuse ponctuellement des informations sur certaines d'entre elles. Fédécoop a également créé les rencontres nationales des coopératives alimentaires de consommateurs qui ont lieu chaque année. Ces dernières années elles ont été tenues à Saint-Denis (Dionycoop), Amiens (Le peuplié), Villers-Cotterêts (Cocoricoop) et enfin Soissons (Haricocoop). À retrouver sur le site Fédécoop (www.fede-coop.org).

LIVRES

> La brochure à propos de la Cocoricoop sur Cooplib
(www.cooplib.fr/epicerie-brochure)

> Le livre à propos de la Dionycoop (et qui présente quelques autres épiceries également) :

« Diony Coop, des coopératives alimentaires autogérées dans le 9-3 »

> Le livre qui compare plusieurs modèles d'épiceries de consommateurs :

« Les consommateurs ouvrent leurs épiceries. Quel modèle choisir pour votre ville ou votre village »

Le référentiel

Il s'agit d'un outil adéquat pour analyser les épiceries libres qui peut s'étendre à toute initiative qui se réclame de l'autogestion.

C'est une liste de bonnes pratiques, de facteurs de risques au sein des collectifs et d'idées pour les limiter. En particulier concernant la concentration de pouvoir.

Nous l'avons établi à partir des pratiques des épiceries libres et d'autres « alternatives ». Tout ce qui semble aider ou mettre à mal la volonté autogestionnaire dans les groupes y est répertorié, selon leur degré d'impact.

Cooplib ne se souhaite pas être promoteur de toutes les initiatives dites « alternatives ». Ce référentiel permet de comparer différents modèles afin d'identifier puis promouvoir les initiatives les plus vertueuses et écarter celles qui ne font qu'afficher de belles paroles.

www.cooplib.fr/epicerie-referentiel

Carte des épiceries libres

Nous proposons également une carte des épiceries correspondants au modèle. Tant à des fins de référencement et de documentation, que pour leur donner de la visibilité et faciliter la prise de contact entre elles. Celle-ci est vouée à évoluer et permettre d'apercevoir les directions et choix majeurs faits par ces épiceries. Vous la retrouverez sur Gogocarto (<https://epiceries-libres.gogocarto.fr>).

ALLONS PLUS LOIN?

Si, comme nous, le virus de l'épicerie et de l'autogestion vous gagne... Vous souhaiterez sûrement le transmettre, voire créer une épidémie. **Quelques pistes**, modestement, à ce sujet dans cette section.

Documenter les expérimentations

« Avec le temps va tout s'en va ». Conservons des traces de nos œuvres collectives ! D'autant plus que personne ne va le faire à notre place et lorsque c'est le cas le rendu est peu fidèle voire caricatural ou trompeur. De la même manière, documenter après coup, amène des biais parce qu'on a tendance à réécrire l'histoire ou parler de manière anachronique. Plus les éléments s'accumulent, plus des traces sont laissées, pendant que la chose se fait, plus les sources et les voix sont multiples, plus nous serons près du réel.

> Prendre des photos

Prenez des photos ! On nous a donné ce conseil dès le début de notre expérience et... Nous l'avons mal suivi. Cela n'affecte pas notre expérience. En revanche, c'est quelque chose qui nous manque lorsque nous voulons donner à voir ce que c'est à des gens extérieurs, leur en faire comprendre l'esprit. Que ça soit pour qu'ils nous rejoignent, qu'ils essaient ou que petit à petit ça bouge des choses dans leurs conceptions du monde. À vos appareils !

> Documenter le blog « fédéral » et voir ce qu'il se fait ailleurs

Il existe des outils pour faciliter la prise de parole, laisser des traces et pour que tous ces témoignages s'agrègent. Qu'ils puissent être découverts par de nouvelles personnes. Dans cette optique là, nous avons créé un blog coopératif, où toute personne peut s'inscrire et publier (accompagnée pour cela par quelques bénévoles si besoin). Un endroit où l'on peut retrouver toutes ces traces. Et où, collectivement, elles font sens, elles dessinent les contours de nos expériences autogérées. À votre plume, stylo ou clavier donc !

Que ça soit pour une analyse, un album photo, une présentation de votre épicerie, un témoignage, etc. C'est sur EntreCoops (www.entrecoops.fr).

Si vous rencontrez des difficultés avec l'outil ou ne savez pas par où commencer, jetez un œil sur la page d'aide (www.entrecoops.fr/commencer).

> ALLONS PLUS LOIN ENSEMBLE ?

De manière générale, vous avez aimé le travail que nous avons fait avec ce manuel, tant de clarification (nous l'espérons), de documentation et de conceptualisation : faites-le nous savoir ! Ça fait toujours plaisir :) Vous n'avez pas aimé ou vous avez des commentaires ? Pareil, ça fait plaisir et nous adorons nous confronter aux limites des choses en lesquelles nous croyons.

Notre mail : equipe@cooplib.fr.

Essaimer le modèle

Si comme nous ce modèle vous fait rêver ou si comme nous vous aimeriez voir ce type d'épicerie partout à la place des supermarchés ou de leurs supplétifs, Cooplib est notre maison commune !

Tout du moins, c'est ici l'occasion pour nous d'exprimer que c'est un outil rejoignable si le cœur vous en dit et que nous serions heureux·ses que des gens chauds pour ça nous contactent ! Ce n'est en revanche pas un incontournable : ce modèle n'est pas notre propriété, nous en

sommes l'un des promoteurs et passeurs, ainsi sentez-vous totalement légitimes à l'essaimer sans vous référer à nous.

Institutions et contre-institutions

Cooplib ne se limite pas au travail sur les épiceries libres et libertaires mais sur l'expérimentation et la promotion de toutes les institutions et contre-institutions qui permettent d'imaginer un autre monde basé sur la confiance, l'émancipation, l'égalité politique... Nous serons donc ravis d'échanger sur tous les projets qui vous semblent aller en ce sens !

ANNEXES

LES MODÈLES DE MAGASIN DE CONSOMMATEURS

La plupart des modèles existants vous donneront satisfaction pour ce qui est d'avoir des produits dans vos rayons. Ce qui peut être l'élément déterminant de choix ici c'est la manière de le faire en commun. Nous avons identifié trois modèles principaux de magasins de consommateur. Nous proposons une grille de lecture qui permette de voir les grandes différences de fond entre ces modèles : les supermarchés « coopératifs » ou « collaboratifs », les épiceries participatives et les épiceries libres ou autogérées.

Les supermarchés coopératifs

Les supermarchés dits « coopératifs » (en référence à la **structure juridique utilisée** : une coopérative) ont l'ambition de « reprendre le supermarché aux multinationales » tout en conservant les caractéristiques des supermarchés.

Ce modèle s'inscrit pleinement dans la version la plus institutionnelle (et donc la moins subversive) de l'Économie Sociale et Solidaire :

➤ **Utilité sociale** : fournir des denrées alimentaires, création d'emplois internes, impacts dans la production (non encore démontré).
➤ **Démocratie** : électorale ou représentative¹.
➤ **Profit limité** : pas de dividendes reversés à des propriétaires. Néanmoins, les salariés dépendent matériellement de la marge réalisée, même si pour rester concurrentiel les salaires sont faibles.

Les épiceries participatives

Les épiceries dites **participatives**, sont **très proches des supermarchés dits coopératifs**, en assurant toutefois **une taille humaine** (bien que certaines de ces épiceries se constituent comme une première étape en vue d'une transformation en supermarché une fois la taille critique atteinte). On est face à un mouvement plus disparate et plus divers que le mouvement des supermarchés coopératifs.

Toutefois, des acteurs centralisent déjà ces épiceries **au sein de réseaux**. Ici **le cheval de Troie** n'est pas le salariat mais **l'informatique** : un **logiciel unique** pour gérer toutes les épiceries. **L'entreprise Monépi** par exemple ambitionne de négocier des marges arrières avec les fournisseurs une fois **la taille critique** atteinte.

Le second écueil de ce modèle, c'est qu'il n'a pas d'autre ambition que de **fournir des produits alimentaires** à des clients en favorisant le bio et le local. On imagine donc mal ce qui freinerait cette pente glissante vers **la centralisation, l'efficacité, le salariat, les fusions, la franchisation**.

"Nous considérons que ces modèles n'apportent rien de très nouveau ni n'est porteur d'une quelconque espérance, tant sur le plan théorique que sur le plan pratique.

Pour conclure

Dans les ambitions et les effets produits, **ces initiatives se démarquent assez peu de celles du réseau des Biocoop** ou de leurs ancêtres, les coopératives mutualistes récupérées par la grande distribution dans les années 80-90 (ex : « les coopérateurs de Flandre et d'Artois » rachetés par Carrefour ou « Les Coopérateurs de Normandie-Picardie » qui opèrent encore mais sous des marques comme les magasins U ou Leader Price).

À l'origine, pendant la première moitié du 20^e siècle, ce furent pourtant **des épiceries de quartier**, d'usine ou de ville qui par fusion, recherche d'efficacité, professionnalisation et salariat **ont dérivé**. Nous ne voyons pas d'élément nouveau ou significatif dans ces modèles qui seraient à même de venir contrer cette dynamique.²

1. « Les citoyens qui se nomment des représentants renoncent et doivent renoncer à faire eux-mêmes la loi ; ils n'ont pas de volonté particulière à imposer. S'ils dictaient des volontés, la France ne serait plus cet État représentatif ; ce serait un État démocratique. » « Le peuple, je le répète, dans un pays qui n'est pas une démocratie (et la France ne saurait l'être), le peuple ne peut parler, ne peut agir que par ses représentants. » — Discours du 7 septembre 1789, Emmanuel-Joseph Sieyès.

2. Connaissez-vous la 1^{ère} entreprise « coopérative » de France ? C'est le groupe E. Leclerc ! Suivi du Crédit Agricole, de la Banque Populaire-Caisse d'Épargne et de Système U. A noter enfin que la structure juridique « coopérative » est très présente dans le secteur agroalimentaire.

> COMPARAISON de modèles de MagasINS de CONSOMMATEURS

	Supermarchés collaboratifs	Épiceries participatives	Épiceries libres
SANS employés / patron	X	✓ ¹	✓
SANS bureau / comité pilotage	X	X	✓
SANS hiérarchie	X	X	✓
SANS réunions, AGs	X	X	✓
SANS commissions, groupe travail (permanent)	X	X	✓
SANS gestion informatisée	X	X	✓
SANS heures obligatoires	X 2h-3h / mois	X 2h-3h / mois	✓
SANS marges	X 20% - 30%	✓ ²	✓
AVEC égalité politique	X	X	✓
AVEC liberté totale d'initiative	X	X	✓
AVEC taille humaine Nombre d'adhérents	X 2000<...<8000	≈ 30<...<700	✓ 30<...<250
AVOIR tout, tout le temps	✓	≈	≈

1. On en trouve parfois, pour passer en supermarché coop. 2. On en trouve néanmoins avec 20 - 30%.

Bénévolat et salaire déguisé

L'URSSAF est attentif à ce que les associations ne déguisent pas du travail en activité bénévole.

Cet organisme, lors d'un contrôle, vérifiera :

- Si les bénévoles ne sont pas subordonnés à quelqu'un (ou un groupe) :
 - Obligation à travailler ?
 - Sanctions en cas de manquement ?
- Mener des actions bénévoles donne lieu à une contrepartie quelconque, rétribution en argent ou en nature ?

EXEMPLES :

> Les deux premiers modèles sont proches de cette définition : des heures obligatoires toutes les quatre semaines sinon vous êtes sanctionnés (faire le double d'heures) et interdit de courses. Il y a bien une obligation, une sanction et la possibilité de faire ses courses dépend du travail fait, c'est donc une contrepartie et non un droit pour tous les membres. Au-delà donc d'une pratique militante peu vertueuse, c'est s'exposer à des difficultés et sanctions de l'URSSAF.

> LES AUTRES MODÈLES

Il existe également **d'autres types d'organisation** qui tentent de repenser un **rapport à l'alimentation** et à l'**organisation sociale** qui va avec.

Nous avons choisi de ne pas tout traiter car il faudrait un livre entier pour comparer toutes les initiatives et leurs subtilités, néanmoins nous pouvons citer :

> La sécurité sociale de l'alimentation

Propose un système collectif à l'échelle nationale avec une gestion socialisée (des expérimentations locales ont lieu) : 150 euros par mois par personne pour faire ses courses sur des produits correspondants à une charte et auprès des fournisseurs conventionnés (réorientation du modèle agricole). Le système serait financé par cotisation sociale prélevée sur la richesse produite par les travailleur·euses.

> Les épiceries solidaires/sociales

Gérées par des bénévoles et salariés pour des bénéficiaires choisis sur critère sociaux. Le plus souvent des produits invendus de la grande distribution ou issus de campagnes de dons.

> Les permanences « Vrac »

Évolution des épiceries solidaires/sociales, moins paternaliste (les bénéficiaires sont impliqués dans le service) mais plus cher car uniquement des produits de « haute qualité environnementale » et moins subventionné.

> Les groupements d'achat

Des consommateurs se regroupent pour faire des achats de gros et se les répartir. Nécessite d'annoncer en amont ses besoins puis la récupération des produits se fait à une date donnée et parfois la nécessité de pouvoir avancer une somme d'argent d'un coup. Les épiceries autogérées en sont une forme plus souple et facile à gérer mais qui nécessite un local et une mise en rayon.

> La « ruche qui dit oui »

Logiciel de gestion d'un groupement d'achat ou « drive » appartenant à une entreprise à but lucratif qui prend un pourcentage important sur chaque ruche.

> Les Amap

Groupement d'achats gérés par les consommateurs et en relations directes avec des producteurs, très souvent de produits frais (maraîchage, boulangerie, boucherie, poissonnerie,...). Assurent une relative stabilité aux agricultrices et artisans concernés. Leur fonctionnement est souvent à classer dans la catégorie des initiatives « participatives » avec un petit groupe de décideurs encadrant des bénévoles. Une exception : l'Amap de Saint-Denis qui a incubé l'épicerie autogérée de Saint-Denis et fonctionne elle-même en autogestion, au sens de ce manuel.



Certaines de ces initiatives sont donc compatibles ou complémentaires avec les épiceries autogérées comme certaines Amap, les groupements d'achat ou la Sécurité sociale de l'alimentation. D'autres vont clairement dans le sens du système dominant, parfois cyniquement, parfois en croyant mieux faire.



En haut : épicerie autogérée éphémère (4 jours) aux rencontres permaculture 2022 (300 personnes). À gauche milieu : Compicoop. À gauche bas : Haricocoop. À droite bas : Compicoop.



En haut à gauche : Cocoricoop. Milieu gauche : Aerium. En haut à droite : Tartiers. En bas : Rencontre nationale des coopératives alimentaires autogérées 2022, à Villers-Cotterêts



En haut à gauche : Laontraide. En haut à droite : Le peuplié. Milieu : Cocoricoop. En bas à gauche : Tartiers. En bas à droite : Laontraide.



En haut à gauche : Le champs Libre. En haut à droite : Laontraide. En bas : Chez Louise.



EPICERIE AUTOGEREE DE VILLERS-COTTERET

SUIVI DES DEPENSES

Nom et Prénom : DURAND Je dois ré-adhérer le :

DATE	DÉPOT AVANCE POUR MES ACHATS	PRIX TOTAL DES ACHATS DU JOUR	SOLDE RESTANT POUR MES ACHATS	EPARGNE TRÉSORERIE	SIGNAT.
23.04	200€		100€	100€	✓
30.04		13€	87€		✓
6.05		26€	61€		✓
12.05		9€	52€		✓
19.05	50€		102€		✓

Exemple de fiche de compte

		formule	1/10/23	19/10/23	25/10/23	2/11/23	9/11/23
Au 9/11/23 il y a sur le compte 1326,34 euros	Date réservation (pas commande)						
	Contact mail ou tel	QUI	PLG	Loyer Déc	fromage dolloir	Benoit	Loyer Janv
	Montant souhaité	400 €	440 €	200 €	450 €	435 €	
	Montant réel				456,27 €		
	Date réelle de commande						
	Prévision solde	26,26,-	926,34	486,34	286,34	-169,93	-604,93
	Décision	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Non
Date d'envoie Facture sur cocoricoop@protonmail.com						en attente	
Livraison prévue				20 novembre	novembre		
Fournisseur (à indiquer après la commande passée)					Cie Bicar		
Paiement à effectuer vers le paiement effectué le							
montant versé acquitté							

Exemple de créditomancier

Ici, vous pouvez observer, en plus, une mauvaise pratique : le contenu des commandes ou le nom du fournisseur est indiqué à la ligne « QUI ». Cette information n'a pas à être donnée lors de la réservation d'une somme. Cela pourrait amener des personnes à vouloir gérer les commandes, les harmoniser, enlever un peu ici et rajouter là, etc.



SARL ACTIBIO Capital : 130 000,00

10 rue Ferdinand Buisson
ZA des Grands Prés
53810 CHANGE

Tél : 0033 243 56 95 17
Fax : 0033 243 56 97 83
Site : www.actibio.net
Siret : 49240061900036
TVA : FR24492400619
Code APE : 4638B

Facture n°

Le mercredi 26 octobre 2022

LA COOP AUTOGRÉE
1901 RUE DES ASSOCIATIONS
01901 COMMUN

contact commercial :

° Produits issus de l'agriculture biologique certifiés par Bureau Véritas Certification France FR-BIO-10
Produits cosmétiques certifiés BIO selon les référentiels :
*Certifié à 100% biologique par ECOCERT Greenlife selon le référentiel COSMOS
!Issu du commerce équitable selon le référentiel Fair for Life
Vente certifiée Fairtrade seulement pour les clients certifiés FLO

N° Clt : 411003607
N. I. I. : FR76130009186
Tél. :

Référence de Commande : 02546574

Réf.	Désignation	Lot	DLUO/DLC	Pays d'origine	Origine Tsfr.	Quantité	P.U. Brut	Remise	P.U. HT	Montant HT net	TVA
01688	Pièce d'origine BL074809 du 26/10/2022					5,00	4,500	7%	4,19 €	20,93	v05
	QUINOA ROUGE BIO° 5 KG	0180678	08/09/2023	PEROU	Pérou						
01710	RIZ ARBORIO BLANC POUR RISOTTO BIO° 25 KG - NOUV PRIX 11/21	C2202011	21/09/2023	ITALIE		25,00	2,860	7%	2,66 €	66,50	v05
01731	RIZ BASMATI BLANC BIO° 25 KG PAKISTAN	0182390	04/01/2024	PAKISTAN	Pakistan	50,00	2,860	7%	2,66 €	132,99	v05
01789	RIZ LONG 1/2 COMPLET BIO° 25 KG - NOUV PRIX 04/22	C2202015	21/09/2023	ITALIE		25,00	2,690	7%	2,50 €	62,54	v05
03415	KROUNCHY CHOCOLAT BIO° 5 KG - NOUV PRIX 07/22	L220906106	06/09/2023	FRANCE	France	5,00	5,700	7%	5,30 €	26,51	v05
03445	KROUNCHY NATURE BIO° 5 KG - NOUV PRIX 07/22	L220909106	09/09/2023	FRANCE	France	10,00	4,410	7%	4,10 €	41,01	v05
04109	FLOCONS AVOINE PETIT BIO° 25 KG - FRANCE - NOUV PRIX 01/22	22822UP2	16/08/2023	FRANCE	FRANCE	25,00	2,150	7%	2,00 €	49,99	v05
06715	FARINE RIZ COMPLET BIO° 5 KG FRANCE	2241008	30/08/2023	FRANCE	France	5,00	3,280	7%	3,05 €	15,25	v05
								Sous-total			415,72

MESSAGE : Aucun escompte pour paiement anticipé.

Toute somme non payée à l'échéance entraîne le paiement d'une indemnité de retard de 1,5% par mois.

En cas de retard de paiement, versement d'une indemnité de 40€ pour frais de recouvrement (Loi 2012-387 du 22-03-12).

Page: 1

Modalités de règlement :

IBAN : FR76 1548 9003 8100 0884 2680 101 - BIC : CMCIFR2A

Virement à 30 jours Le 25/11/2022

Papillon à découper et à joindre à votre règlement :

 Client : 411003607
Facture : 22FV11653
Date : 26/10/22
Montant TTC : XXXXXX

Code	Base	Taux	Taxe
XXX	XXXXXX	XXXXXX	XXXXXX
XXX	XXXXXX	XXXXXX	XXXXXX
XXX	XXXXXX	XXXXXX	XXXXXX
Total	XXXXXX		XXXXXX

Total Brut HT	XXXXXX
Remise	XXXXXX
Net H.T.	XXXXXX
Escompte	XXXXXX
Total Taxes	XXXXXX
Acompte	XXXXXX
NET A PAYER	XXXXXX

Exemple de facture chez un grossiste

Certaines des informations sensibles ont été supprimées / falsifiées.

INDEX

> Communiquer

Accès à l'information.
Voir Pouvoir: Accès à l'information
Discuter 67. Voir Pouvoir:
Accès à l'information
Informer 74. Voir Pouvoir:
Accès à l'information
Mailing liste 24, 45, 46, 74

> Courses

Caisse. Voir Trésorerie:
Caisse
Crédit. Voir Courses: Fiche personnelle
Épargne 50
Fiche de compte.
Voir Courses: Fiche personnelle
Fiche personnelle 37, 49, 50, 52

> Démarches administratives

Association
Adhésion 36
Administrateur.
Voir Démarches administratives: Association:
Représentant
But désintéressé 27. Voir aussi Démarches administratives: Fiscalité:
Gestion désintéressée
CERFA 31
Création 23, 27, 28, 31, 32
Journal Officiel 27, 31, 32
MonCompteAsso 31
Personne morale 27, 28
Préfecture 27, 31, 32
Règlement intérieur 28, 32
Représentant 27, 28, 31
Siège social 27, 28
SIREN / SIRET 27, 31, 32, 38
Statuts 27, 28, 29, 30, 31, 32. Voir aussi Ressources: Cooplib: Modèles de statuts
Assurance 33
Banque
Compte en banque 32
Création 32
Frais bancaire 32
Fiscalité

4P 36, 40, 43, 52, 53, 54, 55, 56
Bénévolat 54, 55, 56, 80
Concurrence déloyale 54, 55, 57, 58
Exception associative 36, 40, 43, 53, 54, 55, 56, 57, 58
Gestion désintéressée 53, 54, 56, 57
Groupe fermé 36, 48, 55
Impôts 40, 43, 53, 54, 55, 56, 57, 58
Lien privilégié 53, 54, 56, 57
Lucrativité 9, 36, 40, 52, 53, 54, 55, 56, 57
Marge 6, 54, 55, 56, 57, 80
Publicité 43, 55
Rescrit fiscal 58
TVA 39, 52, 54, 57

> État d'esprit 7, 20, 42, 44

Cool
Démarrer simple 40
Démarrer vite 35, 40
Faire ensemble 67
Fait maison 10, 22
Lâcher prise 6, 20, 21, 22, 68
Long terme 20
Rester simple 74
Problématiques
Bon sens. Voir État d'esprit:
Problématiques:
Conception intuitive
Capitalisme 71, 72, 79
Charte 6, 20, 34, 56
Conception intuitive 9, 22, 28, 29, 30, 53
Consommateur 6, 20, 21, 44, 45
Contrôle. Voir Pouvoir:
Contrôle
Court terme 20, 70
Grande distribution 6, 20, 22, 79
Individualisme 21
Peur 16, 20, 34, 47
Réussir 20, 70
Service client 6, 20, 35, 70

> Local 26, 27, 33

Aménagement 26, 35, 36, 40, 47
Bail 34
Clé 48
Hygiène 36, 48
Loyer 34
Matériel 40, 48
Meubles 40
Normes 36, 48
Ouverture 43, 47
Permanence 43, 45, 47

> Pouvoir

Accès à l'information 24, 45, 46, 60, 64, 65, 70, 73, 74, 80
Assemblée Générale 6, 18, 21, 28, 61, 62, 65, 66, 80
Centralisation 6, 16, 28, 61, 64, 66, 70, 73, 79, 80
Commission 6, 16, 28, 61, 62, 64, 80
Contrôle 6, 7, 13, 16, 21, 36, 47, 65, 68, 80
Décentralisation 6, 24, 46, 47, 74
Décision collective 17, 47. Voir aussi Pouvoir:
Assemblée Générale;
Voir aussi Pouvoir:
Réunion
Élection. Voir Pouvoir: Tirage au sort
Élite culturelle 65, 69, 71
Élite formelle 14, 35, 59, 60, 61, 64, 65, 66, 68, 71, 80
Élite informelle 24, 35, 61, 63, 66, 67, 69
Espace de pouvoir 61, 62, 63, 64, 65, 66, 68, 69, 70, 71, 73, 80. Voir aussi Pouvoir:
Élite formelle; Voir aussi Pouvoir: Élite informelle; Voir aussi Pouvoir: Élite culturelle; Voir aussi Pouvoir: Informatique; Voir aussi Pouvoir: Pouvoir-sur; Voir aussi Pouvoir: Réunion; Voir aussi Pouvoir: Rôle; Voir aussi Pouvoir: Décision collective; Voir aussi Pouvoir: Commission; Voir

aussi Pouvoir: Centralisation; Voir aussi Pouvoir: Assemblée Générale; Voir aussi Pouvoir: Accès à l'information
Fondateurs 21, 35, 63, 69
Garance 28, 61, 64, 65, 69
Gestion informatisée 6, 18, 24, 47, 71, 73, 74, 79, 80
Hiérarchie 73, 80.
Voir Principes fondateurs: Égalité politique
Indépendance 70, 73, 74
Informatique 72. Voir aussi Pouvoir: Gestion informatisée
Licence 15
Mixité sociale 62
Pouvoir-de 15, 16, 61, 64, 66. Voir aussi Principes fondateurs: Initiative
Pouvoir-sur 15, 61, 66, 73, 80
Réseau 70
Réunion 6, 47, 61, 62, 66, 67
Rôle 6, 59, 60, 68
Taille du collectif 43, 62, 80
Tirage au sort 59, 68
Vote 80

➤ **Principes fondateurs**

Autogestion 7, 12, 13, 16, 18, 20, 21, 34, 36, 37, 42, 47, 65, 66, 80
Commun 12, 20, 35
Confiance 6, 13, 15, 20, 68, 80
Égalité politique 6, 7, 13, 15, 20, 61, 62, 65, 66, 80
Garance 28, 42, 63, 65
Impliquer 21, 26, 35, 44, 68
Initiative 47
Légitimité 6, 12, 16, 21, 42
Libertaire 27, 80
Libre 6, 15, 20
Modèle 7, 8, 12, 56, 63, 79, 80
Règles du jeu 6, 64, 65, 66, 79, 80. Voir aussi Ressources: Cooplib: Référentiel
Responsabilité 6, 13, 15, 20, 21, 80
Tolérance 13, 80

➤ **Recruter**

Accueil 43, 44, 45, 47
Adhésion 43
Nouveaux membres 43, 44, 45
Parrainage 44, 45
Transmission 44, 45

➤ **Ressources 25**

Cooplib 25, 77
Blog 77
Documentation 25
Modèles de statuts 28, 30, 45, 59, 64, 65, 68
Référentiel 61
Documenter 77
Essaimer 77

➤ **Stock**

Commande 38, 40, 51, 52
Dépôt-vente. Voir Trésorerie: Dépôt-vente
Fournisseur 38, 51. Voir aussi Stock: Grossiste
Franco de port 39
Grossiste 38, 39, 40, 51
Lien producteur local 51.
Voir aussi Démarches administratives:
Fiscalité: Lien privilégié
Livraison 26, 40, 51
Négociation 51
Paiement fournisseur.
Voir Trésorerie:
Paiement fournisseur
Précommande 51
Prix. Voir Trésorerie: Prix
Produits 38, 39, 51, 55, 56
Produits locaux 51, 54
Transporteur 26, 40
TVA. Voir Démarches administratives: Fiscalité: TVA

➤ **Trésorerie 38, 49, 60**

Adhésions 36. Voir aussi Trésorerie: Participation aux frais
Arroseur 60
Auxiliaire 59, 60
Caisse 37, 52
Charge 26, 32, 33, 34, 52
Comptabilité 36, 53, 57, 58,

59, 60
Cotisation. Voir Trésorerie: Participation aux frais
Crédit individuel.
Voir Courses: Fiche personnelle
Créditomancien 52, 60
Dépôt-vente 38, 51
Épargne 50
Facture 39, 60
Fiche de compte.
Voir Courses: Fiche personnelle
HT (Hors Taxe) 39
Paiement fournisseur 39, 60
Participation aux frais 32, 34, 36
Prix 39, 40, 52, 55, 56
Solde individuel.
Voir Courses: Fiche personnelle
TTC 39
TVA. Voir Démarches administratives: Fiscalité: TVA

➤ **Vocabulaire 9, 22**

Conceptions intuitives 9
Écriture inclusive 9

POUR COMMANDER LE MANUEL DANS SA VERSION PAPIER :

<https://cooplib.fr/commande-manuel>



ISBN : 978-2-9591246-0-0

COOPLIB ÉDITIONS
2024

Rédaction : Ludo et Benoit

Imprimé en France par : www.printoclock.com (Toulouse)
Graphisme, couverture & illustrations : Amandine Santos