

Groupe produits octobre : 21/10/2025 au local VRAC

Aujourd'hui :

- Le groupe produits c'est quoi ?
- Sélection du fromage de chèvre

Rappel du contexte : des réunions groupe produits expérimentales ont déjà eu lieu de janvier à juin dernier, des décisions ont été prises (exemple : concernant l'introduction du riz semi complet de Camargue à la place du riz complet) mais le cadre n'était pas bien défini. On reprend un nouveau format animé avec un thème et une question sur les produits par réunion.

Premiers échanges : idée : *Mettre un carnet à disposition dans les distributions pour recueillir les avis/idées (animations ou autres) des adhérent.e.s et les questions pour avoir le suivi sur les produits*

Présentation de tou.te.s, tour de table : prénom, quartier

Paul, Villejean

Jacques, Le Blosne

Pascal, Villejean

Nicole, Maurepas

Fatima, Maurepas

Constance, service civique

Maureen, service civique

1) Le groupe produits c'est quoi

Débat mouvant : « Le groupe produits c'est » :

Il n'y a pas forcément de bonne réponse, l'objectif est de récolter les visions, envies de chacun.e. En résultera le cadre que l'on met derrière l'instance groupe produits.

- **Le groupe prend toutes les décisions concernant les produits à mettre au catalogue**

1 oui : prend pas mal de décisions, pas toutes mais beaucoup

3 non : Ce n'est pas démocratique qu'il n'y ait que 4 personnes qui prennent les décisions

2 oui/non : Quand même des décisions qui sont prises par le groupe, pas de validation par les adhérents, beaucoup de décisions sont prises par les salarié.e.s aujourd'hui

Un exemple de choix de produit qui a été pris par le CA, l'huile d'olive, si on avait été démocratique ça aurait été lors des distributions pour goûter mais c'est lourd de mettre ça en place,

Le groupe produit peut jouer un rôle lors des distributions

→ Le groupe produits prend des décisions sur des enjeux du quotidien, exemple des devis, au moment des commandes, on valide ensemble grâce à whatsapp, mais c'est le collectif qui prime, les grandes décisions d'insertion ou de retrait de produits est en priorité faite grâce au questionnaire produits qui nous permet d'avoir les retours du plus grand nombre. Il y a un enjeu à aller solliciter

plus les avis : lors des distributions etc, les membres du groupe produits peuvent être des ambassadeur.rice.s là-dessus et faire le relais des besoins identifiés.

- **Un groupe dont les membres peuvent évoluer (aller et venir)**

6 oui : "heureusement", "au contraire", "ça devrait être obligatoire", ouvert, il faut qu'il y ait du mouvement

→ Le groupe est ouvert à tou.te.s, c'est une caractéristique importante, il doit y avoir le plus de monde possible à participer.

- **Un groupe pour en apprendre plus sur les produits**

4 oui

2 oui mais un peu de nuance : on en apprend plus mais ce n'est pas que ça

C'est aussi apporter sur les produits, échange des savoirs

→ Le groupe produits ne fait pas que prendre des décisions, la majorité des décisions sont prises au fil de l'eau grâce au groupe Whatsapp et lors des réunions mais ces réunions ont aussi pour objectif de monter en compétences sur le sujet de l'alimentation. Elles permettent d'en apprendre plus sur les produits et sur le fonctionnement en interne mais plus largement, d'échanger des savoirs sur le bien manger. Chacun.e peut apporter ses connaissances.

- **Un groupe pour créer des liens entre les adhérent.e.s**

6 oui : C'est créer des liens entre nous, et avec le plus grand nombre d'adhérent.e.s

Au moment des dictrib, les gens posent des questions sur "comment je cuisine ça" donc c'est les moments d'échange sur les produits et des moments de partage c'est un vrai échange parce que c'est spontané. Question sur le beurre de karité par exemple pour savoir comment on l'utilise, est ce que les produits de ménage sont efficaces ? Ce sont des questions qui pourront ensuite être traités en groupe produits. [Dosettes de lessive : ça sent fort, ça s'ouvre tout le temps, ça colle et c'est pas efficace]

→ C'est l'occasion de rencontrer des adhérent.e.s d'autres groupements, les réunions sont un moment convivial et ces liens peuvent être renforcés dans le cadre des distributions, faire le lien avec le plus grand nombre d'adhérent.e.s

- **Un groupe où je donne mon avis**

1 non : il faut que je donne mon avis mais je n'ose pas trop parce que je ne connais pas le produit et influencer par les autres, avis personnel

5 oui :

« Souvent ce n'est pas le plus grand groupe qui a raison c'est pourquoi il faut écouter les petites voix et il faut oser dire ce qu'on pense »

→ C'est un équilibre entre les retours de chacun.e, la réalité de tou.te.s, et le collectif, parler en je est important et riche pour le collectif mais pour les prises de décisions, il est important de prendre

autant en compte son besoin que celui des autres, les éléments de contextes, les contraintes collectives

Ce qui ressort :

« Fonction nouvelle du bénévole : on est attentif à échanger sur le produit, faire goûter les produits, le bénévole volant »

« Tu ne viens pas à vrac en consommateur ices, tu viens pour faire partie de l'aventure de vrac : faire un portrait robot d'un bénévole pour nommer les choses »

“Il faut rester simple”

Il sera important de réaliser une charte pour acter du cadre du groupe : lancer une réflexion collective en amont du prochain groupe produits.

- Le groupe WhatsApp

Il s'agit d'y prendre des décisions au fil de l'eau concernant les devis, les changements de produits et le choix des légumes en amont des catalogues.

Tout le monde est Ok pour être sur le groupe whatsapp, mais il faut que tous les adhérent.e.s soient au courant de ce groupe : il y a un effort de communication à faire en amont, il faut cadrer les échanges avec une charte (on va reprendre celle du CA). Question de la validité des décisions prises en groupe produits à faire passer en AG, à voir.

2) Calendrier du groupe produits

Période	Date	Thème théorique	Produits questionnés
octobre	21/10/2025	Le groupe produits, c'est quoi	Le fromage de chèvre (on goûte)
novembre	25/11/2025	Pourquoi des produits bio ?	Les fruits et les légumes (présence de Laurent)
janvier	27/01/2026	Pourquoi des produits locaux ?	Les produits d'hygiène, les savons
février	24/02/2026	Les coûts cachés de l'alimentation	Les huiles et le vinaigre
mars		Construction du questionnaire produits	
avril		La présence en distribution : les ambassadeur.rice.s	
mai		Analyse des retours du questionnaire produits	
juin		Apéro bilan	

juillet		Programmation 2027	
---------	--	--------------------	--

- > *Les prochaines thématiques pourront être initiées par les membres du groupe produits : idée d'aborder les contenants ramenés lors des distrib qui ne sont pas alimentaires. Comment aborder le sujet avec les personnes concernées ? Question sur le les contenants en plastique, faire une pancarte ? L'hygiène des contenants ?*

3) Election du fromage de chèvre (10 minutes)

Très bon avis sur crottin cendré, Peur d'une personne que ça se conserve mal

Palet frais très apprécié, doux en bouche, surtout pour amateur de lait de chèvre -> idée de pouvoir l'assaisonner selon le goût

La buche n'est pas très appréciée, trop collante

Il y a un intérêt pour les fromages affinés plutôt que frais -> cause transport, conservation, etc.. : Claire va demander aux producteurs s'ils sont secs ou demi secs

PRODUITS	PRIX TTC	VOTES
Buche cendrée frais	3.70	++
Palet frais	3.70	+++++
Crottin cendré frais	2.60	+++++
Crottin herbes de provence frais	2.75	+++++++

- ➔ On commence avec le crottin aromatisé frais du moment, on verra pour alterner entre frais et affiné et peut-être en essayer d'autres. Il faudra être vigilant lors du transport, prévenir les adhérent.e.s de prendre des contenants solides.



TARIFS 2025*

FROMAGE BLANC AB 500G	4,20€
FROMAGE BLANC AB SCEAU 5KG	40€
FAISSELLE AB 500G	4,20€
BÛCHETTE AB FRAICHE OU AFFINÉE 170G	3,40€
BÛCHETTE AB CENDRÉE FRAICHE OU AFFINÉE 170 G	3,50€
PALET AB FRAIS OU AFFINÉ 170G	3,40€
PALET AB CENDRÉ FRAIS OU AFFINÉ 170G	3,50€
PALET AB FRAIS AROMATISÉ DU MOMENT 170G	3,60€
CROTTIN AB FRAIS OU AFFINÉ 115G	2,40€
CROTTIN AB CENDRE FRAIS OU AFFINÉ 115G	2,45€
CROTTIN AB FRAIS AROMATISÉ DU MOMENT 115G	2,60€
CARREL AB	24€/KG
HÉRON AB	25€/KG
TOMME AB	25€/KG
RACLETTE AB	25€/KG
JUS DE POMME AB 1L	2,50€
VINAIGRE DE CIDRE AB 50CL	2,30€



CONTACT : ADÈLE LEBRUN
06 78 68 41 66 / GAECDUHERON@OUTLOOK.FR

*TARIFS PROFESSIONNELS - EXPRIMÉS HT

