

GUIDE VISITEUR PRÉSENTER LA LOUVE



**N'importe quelle personne se présentant à l'accueil peut visiter la Louve.
Si aucun coordinateur n'est disponible pour le faire, un membre de l'équipe peut s'en charger.
Ce guide liste les informations essentielles ainsi que les différents espaces du supermarché à présenter au visiteur.
Pour un groupe de visiteurs > à 6 personnes, informer un salarié.**

ZONE ACCUEIL CAISSE / les grands principes

- La Louve est une coopérative de consommateurs
 - toutes les personnes présentes dans le magasin sont des coopérateurs, soit en train de faire leurs courses, soit en service.
 - Pour faire ses courses, il faut devenir membre:
 - Acheter des parts sociales : La Louve appartient à ses membres et à personne d'autre
 - s'engager à donner 3h de son temps toutes les 4 semaines (13 services par an).
 - Objectif : payer moins cher ses courses, et avoir accès à des produits de qualités à des tarifs plus intéressants qu'ailleurs.
- Comment fait-on pour que cela soit possible ?
- Frais de fonctionnement réduits :
 - Les membres assurent 80% des tâches dans le magasin → équipe de salariés réduite
 - Pas de frais de marketing, publicité, communication
 - Pas de recherche de profit pour enrichir un actionnaire.
 - Marge fixe : 20% (dans les magasins bio et la grande distribution, cette marge est très variable).
- 7 caisses, paiement en chèque, CB, ou en espèces uniquement à la caisse 1.

Avant de continuer, et pour adapter la visite, demander au visiteur ses habitudes de consommation (100% bio, 100% vegan, 100% urac, petit budget, local, supermarchés classiques, un peu de tout,...).

ESPACE DE VENTE

1. la gamme

- On essaye de proposer une gamme qui puisse satisfaire tous les coopérateurs, avec des articles bio, non bio), équitables, très bon marché, d'épicerie fine, sans gluten, vegan...
 - On n'est pas 100% bio mais si quelqu'un veut faire toutes ses courses en Bio, il peut.
 - La gamme se développe avec les suggestions faites par les coopérateurs (classeurs de suggestion à la sortie)

2. les relations avec les fournisseurs

- A quelques exceptions près, pas de « direct producteur » :
L'appro en direct : 500 fournisseurs → 500 livraisons par semaine (cher, ingérable, polluant)
- La Louve s'approvisionne auprès de grossistes ou distributeurs spécialisés
Leur métier : rechercher les bons producteurs (sourcing) et mutualiser la logistique

QUELQUES RAYONS PHARES

1. PAINS & APERO

- Livraisons de pain tous les jours, 2 fournisseurs avec des offres et des prix qui se complètent
- Apéro : Paradoxe qui illustre bien La Louve : on aime les produits sains, mais aussi les bonnes chips bien grasses pour l'apéro entre copains. (mais on a aussi des chips de lentilles)



GUIDE VISITEUR

2. FRUITS ET LEGUMES

- Un des seuls rayons, avec le vrac, entièrement bio. Livraisons tous les jours sauf lundi et dimanche
- Local ?
 - De tout. IdF pour quelques produits, France pour la plupart, mais aussi étranger.
 - Gamme complète et variée. Donc certains F&L qui viennent forcément de loin (bananes...).
 - Production Bio en IdF limitée à certains produits, et insuffisante pour satisfaire la demande
- Importance du choix laissé aux membres (origines / prix; saison)
 - Ex pour cet hiver : Clémentines de France vs clémentines d'Espagne (ex des courgettes pour l'été). Donc La Louve propose plusieurs options, à nous de décider selon nos critères.
 - Essentiellement des F&L de saison. Mais pas que.
 - Ex : tomates : de nombreuses variétés délicieuses en été vs 1-2 en hiver

3. VIANDE & CHARCUTERIE

- Un des seuls rayons où on travaille en direct avec les fournisseurs :
 - Eleveurs qui répondent à nos critères de condition de vie animale, d'alimentation des animaux, d'abattage et de qualité gustative, avec un volume suffisant pour fournir La Louve
- Pour les membres pour qui ce critère est important, il y a aussi une offre en Bio

4. PRODUITS LAITIERS / FRAIS / ULTRA FRAIS

- Artisanal et industriel, bio et conventionnel, production locale ou plus lointaine...

5. FROMAGES ET ARTICLES ENSACHES

- Achetés entiers (fromages) ou en vrac (thés, épices, fruits secs, chocolats) et reconditionnés par les coopérateurs dans notre salle de préparation. Cela permet de proposer des produits de grande qualité à des prix très bas par rapport au prix habituel

6. CHOCOLAT

- Rayon qui illustrent parfaitement la logique de La Louve concernant la diversité de l'offre (marques grande distrib., marque de pâtissier Cluizel, du bio, de l'équitable, etc.)

BUREAU D'EQUIPE :

Evoquer :

- Le suivi de la participation des membres : classeur des présences
- Le poste de coordo et la diversité des tâches. Les équipes sont polyvalentes, formation en binôme

RAYON VRAC AU SOUS-SOL

- Prix particulièrement intéressants comparés aux réseaux bio ou classiques. Rayon qui va s'agrandir à l'avenir.
- Rayon vrac liquide : en mode test pour l'instant. On espère à l'avenir un plus grand rayon, et plus pratique.

COULOIR DE VENTE AU SOUS-SOL

- Permet de faire toutes ses courses du quotidien, donc pas uniquement les courses alimentaires (piles, papier toilette, pansements, croquettes pour chat...)

FIN DE LA VISITE

Ne pas aller en réserve, raccompagner le visiteur à la sortie, proposer un flyer

- horaires d'ouverture : mardi au samedi 9h - 21h / dimanche 9h - 13h / Lundi Fermé
- souscription minimum : 100 € (= 10 parts), paiement en 2 ou 5 fois possible ou 1 part à 10 € pour les allocataires de minima sociaux, service civique et étudiants boursiers
- obligation de faire une réunion d'accueil pour souscrire (inscription en ligne sur le site)