

## 4<sup>ème</sup> AG Bab'I ASBL, résumé et classement général des tables rondes

### 1. Présentation des chiffres clés et état de la situation du projet : slides 4 à 16

Les constats mentionnés dans les slides 7 à 16 nous amènent à proposer une réflexion collective, participative et riche sur la suite du projet.

Les slides 19 à 21 expliquent les enjeux et questions pour définir ensemble le nouveau plan Bab'I 660 (membres)/2024 (année) autour de

“Si nous devons **adapter notre modèle “Bab'I Market”** dans les mois à venir, quels sont les piliers que nous pourrions modifier ?

La méthodologie choisie a été le World Café (explications slide 22)

### 2. Les 8 tables rondes et les 3 étapes du World Café : slide 22

1er tour: ressenti des membres de Bab'I par rapport au projet Bab'I et à la présentation des chiffres clés :

#### ● **Bab'I market**

- ✓ Gros succès après 1 an malgré la concurrence et le Covid.
- ✓ Beaucoup de défis ont été réussis.
- ✓ C'est un nouveau projet, il y a eu quelques surprises. C'est normal qu'on doive s'adapter.
- ✓ Remise en question, ne pas faire des prévisions trop ambitieuses. Sur quelles bases fait-on les prévisions ?
  - Poursuivre la transparence sur les infos concernant la gestion et les défis.
  - Cercle vicieux : nombre de membres, nouveau bâtiment, jours d'ouverture, ...
  - Grandir est risqué : rester attentif à la taille humaine du projet.
  - Les remises en question ne provoquent pas l'inquiétude. Confiance dans le projet.
- ✓ Plaisir de faire son shopping mais parfois peu de monde, c'est inquiétant pour le projet.
- ✓ Quel est le bénéfice principal ?
- ✓ Quid des 3 salariés après subside ?
- ✓ Rester attentif à la part des fournisseurs locaux, à la qualité et à l'éthique de tous les fournisseurs.

#### ● **Les ressources humaines : l'équipe et les membres.**

- ✓ Le groupe de Bab'I est super. Cela bouillonne pour aller mieux et atteindre les objectifs.
- ✓ Plaisir de faire qq chose ensemble. Convivialité. Engagement. Confiance. Sérieux.
- ✓ Plein d'idées pour s'impliquer, recruter de nouveaux membres et motiver, mais sur le terrain qui a le temps ? Comment s'organiser efficacement en tenant compte des disponibilités réduites ?
- ✓ Envie que cela marche mais motivations en demi-teinte. Est-ce que la phase d'enthousiasme du départ est passée ? / Étonnée, envie de faire plus pour le projet.
- ✓ Soucieux des aspects périphériques : rencontres, babeler.

## 2è et 3è tours : classement et commentaires des 10 piliers fondamentaux proposés par l'équipe de Bab'I.

### 1. Classement des résultats des 8 tables :

<b>Les 10 piliers fondamentaux proposées par l'équipe de Bab'I</b>	<b>TOTAL</b>
Privilégier les petits producteurs, les producteurs locaux, le circuit court, les projets qui ont du sens au lieu de grossistes bio (-->travail + compliqué pour les acheteurs et prix +- élevé)	<b>1</b>
Gestion point de vente, des commandes et du projet au quotidien par des salariés	<b>2,5</b>
Obligation de travailler 2h45/mois en tant que membre (shifts)	<b>5,1</b>
Obligation d'être membre pour faire ses courses	<b>5,4</b>
Possibilité de tester pendant 1 mois	<b>5,8</b>
Souhait de déménager dans les 2 ans (Stuyvenberg est un point de départ/test)	<b>6,3</b>
Marge unique (et petite) sur tous les produits (20% - 25%)	<b>6,5</b>
Implantation du lieu dans un rayon proche de Stockel (<500m)	<b>6,8</b>
Objectif one-stop shopping (pouvoir faire toutes ses courses quotidiennes au même endroit)	<b>7,3</b>
Toujours la même personne du foyer qui fait les shifts (= le membre Bab'I)	<b>9,5</b>

### **Certaines tables ont souligné l'importance d'autres priorités.**

L'emballage est un frein (fromage etc)	<b>4</b>
Dimensions du projet (social, repair café, etc)	<b>6</b>
Créer un agir commun / ateliers, conférence, .... (cf Stockel durable)	<b>6</b>
Où en est le projet plus élargi de Bab'I ? conférence ?, estaminet ?, activités ?, voir Stockel durable ?	<b>11</b>

NB : - Plus le score est bas, plus les 8 tables ont estimé que cette priorité était importante.

- Les priorités du même type sont identifiées par une couleur.

### 2. Les avis, attentes et commentaires des membres de Bab'I par type de pilier :

#### Fournisseurs, produits et prix

Privilégier les petits producteurs, les producteurs locaux, le circuit court, les projets qui ont du sens au lieu de grossistes bio (-->travail + compliqué pour les acheteurs et prix +- élevé)	<b>1</b>
Marge unique (et petite) sur tous les produits (20% - 25%)	<b>6,5</b>

#### Commentaires

- Privilégier les petits producteurs locaux (bios ou agriculture raisonnée), c'est la raison essentielle de la participation à Bab'I, c'est aussi l'ADN de Bab'I.
- Les produits en vrac et les prix, c'est très important, c'est ce qui nous différencie des autres magasins bio et permet de participer à la réduction des déchets.
- Prix : marge pas nécessairement unique mais toujours faible (produits de première nécessité, oui, alcools, non).
- Pas assez de fruits et légumes, mais attention à la fraîcheur et à la conservation des produits.
- Manque d'infos sur la disponibilité des produits, pas de réservation possible, ex. pour le pain. Parfois on arrive au magasin et il n'y a plus de légumes.
- Mieux informer sur la qualité des produits.

#### Remarques

- Attention aux emballages de certains produits vendus, par exemple la viande.
- Lorsqu'on compare les prix des fruits et légumes chez Bab'I / prix au marché de Stockel (ferme des peupliers par exemple), ils sont parfois plus chers.

#### Questionnement

- Pourquoi la ferme des peupliers n'est plus un fournisseur ?
- Livraison à vélo ?

- Avoir une charte sur les prix pratiqués en fonction des produits ?
- Est-ce qu'on négocie les prix ?
- Quelle est la part des produits via petits producteurs / au produits via grossistes et avec quels producteurs travaillent-ils ? (ex. le hub de St Kathelijn Waver).

### Salariat

Gestion point de vente, des commandes et du projet au quotidien par des salariés	2,5
--	-----

#### Commentaires

- Les salariés sont importants pour :
  - ✓ compétences/expertise pour la gestion des achats et l'organisation ;
  - ✓ vision globale, stabilité et pérennité.

#### Questionnement

- Mieux connaître les tâches des salariés.

### Localisation

Souhait de déménager dans les 2 ans (Stuyvenberg est un point de départ/test)	6,3
Implantation du lieu dans un rayon proche de Stockel (<500m)	6,8

#### Commentaires

- S'agit-il d'une obligation ? si oui, dans quel délai ?
- Déménager n'est pas important. Ce qui est important, c'est une communication pour une visibilité plus grande.
- Localisation actuelle pas top : manque de parking, décentré/place Dumon, visibilité de la vitrine, magasin pas sexy.
- Bab'l market, c'est un magasin de quartier.

#### Questionnement

- Concurrence des magasins bios proches (Sequoia, autres ?), qu'est-ce qui différencie Bab'l market ?
- Augmenter les jours d'ouverture ?
- Quelles sont les évolutions des habitudes des consommateurs ? (Courses online et livraisons augmentent).

### Membres et shifts

Obligation de travailler 2h45/mois en tant que membre (shifts)	5,1
Obligation d'être membre pour faire ses courses	5,4
Possibilité de tester pendant 1 mois	5,8
Toujours la même personne du foyer qui fait les shifts (= le membre Bab'l)	9,5

#### Commentaires

- **Obligation d'être membre pour faire ses courses.**
  - ✓ C'est la philosophie des coopératives, c'est un des fondamentaux du projet Bab'l, cela permet de tisser du lien social.
  - ✓ Il y a des membres impliqués dans les groupes de travail, des membres qui viennent pour leurs courses, des membres dormants (+/- 70/300 ?).
  - ✓ Période d'essai, passer de 1 mois à 3 mois ?
  - ✓ Prix différent pour les non-membres ?
- **Obligation de travailler 2h45/4 semaines en tant que membre (shifts).**
  - ✓ Pas de consensus sur la question de l'obligation des shifts à plusieurs tables.
  - ✓ Les shifts chez Bab'l c'est un des fondamentaux pour tisser des liens de rencontres et de solidarité.  
Shift c'est très chouette : cela permet de faire ses courses autrement et de rencontrer du monde.
  - ✓ C'est une question d'équité et de justice / au projet Bab'l.
  - ✓ On peut être un bon client et ne pas avoir le temps de faire les shifts.
  - ✓ Actuellement, il y a une liste de dérogations.
  - ✓ Idées d'alternatives aux shifts.

- Compensation à envisager : cotisation membre plus élevée (membre de soutien), prix plus chers, en cas d'empêchement on trouve son propre remplaçant.
- Garder les prix actuels pour les shifteurs (ou autres avantages).
- Autres tâches au choix pour remplacer le shift en magasin, par ex. communiquer avec les membres, traductions, ...
- ✓ Certains font plus de shifts, est-ce que cela permet de la souplesse pour les autres ?  
Attention : les shifts sont un stimulant pour la dynamique d'implication des membres dans le projet.
- ✓ Tester un shift avant de prendre la décision de s'engager.
- **Toujours la même personne du foyer qui fait les shifts.**
- ✓ Ce n'est pas important.
- ✓ Attention, pour certains shifts avoir la formation ad hoc pour éviter les erreurs, par ex. caisse, mise en rayon, ...

#### Questionnements

- Pourquoi certains membres ne viennent-ils pas faire leurs courses et/ou leurs shifts ?
- Objectif 660 membres.
- ✓ Augmenter le nombre de membres, est-ce que ce sera possible ?
- ✓ Quels seraient les profils des nouveaux membres ?

#### **One-stop shopping**

Objectif one-stop shopping (pouvoir faire toutes ses courses quotidiennes au même endroit)	<b>7,3</b>
--	------------

#### Commentaires

- Important pour fidéliser les membres.

#### Remarques

- Il serait très utile, avec un échantillon de membres, de réaliser une liste de ce qu'on va acheter ailleurs.

#### **Autres dimensions du projet : convivialité, activités...**

**Certaines tables ont souligné l'importance d'autres priorités concernant les autres dimensions du projet : agir en commun, lien social et convivialité (par ex. repair café, ateliers, conférences, estaminet, autres activités ensemble, ...).**

#### Commentaires

- Dimension très importante du projet Bab'l.
- Déjà certaines réalisations : visites ferme des hirondelles et du champ des cailles, projet des journées portes ouvertes avec contacts fournisseurs et producteurs, ateliers.
- Mettre l'accent sur les partenariats avec d'autres associations dont c'est l'objectif, par exemple, Stockel durable.
- Babeler à Bab'l market :
  - ✓ il y a déjà des échanges spontanés quand on fait son shift ou ses courses,
  - ✓ au-delà, c'est peu réaliste de structurer quelque chose car le temps pour faire les courses est limité, l'important, c'est acheter local et éventuellement bio,
  - ✓ Certains proposent une table type estaminet.

#### **Conclusion :**

Un classement inspirant et qui donne le cadre pour l'élaboration du plan Bab'l660/2024, qui sera nourri aussi par les remarques et réflexions.

Si cela t'inspire et te tente, rejoins l'équipe de réflexion/construction, en envoyant un mail à [pascaline@babl-market.be](mailto:pascaline@babl-market.be).

**Les questions** : nous répondrons à toutes celles-ci lors de séances transparence questions/réponses.