

Transcription du fichier audio ...Résultats de la Transcription

Interlocuteur A: Visio d'air alors pourquoi il n'y a pas de son ?

Interlocuteur B: Je ne sais pas si le son fonctionne bien.

Interlocuteur C: Je.

Interlocuteur B: Suis sûr que c'.

Interlocuteur C: 'Est qui devrait avoir du son quand.

Interlocuteur B: Même parce que tu as le micro qui est activé.

Interlocuteur A: Alors pourquoi on n'a pas la caméra ? soit tu ne peux pas activer la caméra là -bas.

Interlocuteur D: Elle.

Interlocuteur B: Est où la caméra ?

Interlocuteur C: Là -haut ?

Interlocuteur A: Je crois que c'est bon alors Roselyne oui bonjour vous êtes logiste très.

Interlocuteur E: Je m'en suis rendu compte je vais faire attention à ce que je dis et voici Anne Valérie bonjour Eddie.

Interlocuteur B: Bonjour Roselyne ça va ?

Interlocuteur E: Oui ça va et toi ?

Interlocuteur B: Bonjour j'ai la personne qui parle.

Interlocuteur A: Chaque fois qu'il te rend gros moi j'étais en gros ah oui oui ? Allô Allô ?

Interlocuteur E: Oui Allô moi je t'entends très bien j'ai des essais.

Interlocuteur A: Je ne m'en fais plus pas nous en.

Interlocuteur B: Il y a un autre il y.

Interlocuteur A: A un autre peut-être.

Interlocuteur C: Bon voilà c'est le son de dessous trouvez - vous ?

Interlocuteur A: Je pense que si.

Interlocuteur C: Toujours.

Interlocuteur D: Des boutons.

Interlocuteur B: De télé t'as l'air.

Interlocuteur C: Non c'est pas bien compte donc s'entendre on est tente ?

Interlocuteur F: Bonjour.

Interlocuteur C: Bonjour Nélia Hello mon ordinateur peut s'obéïsser de son ça a l'air d'aller On a Nadia, Roselyne.

Interlocuteur E: Oui, bonjour Yécime.

Interlocuteur C: Coucou. Et émission Léa2, c'est qui ? C'est l'enregistre. Bon, déjà, est-ce que vous êtes d'accord pour qu'on enregistre cette réunion ?

Interlocuteur E: Tout à fait. Ah oui, j'ai pas mis la caméra dont vous ne me voyez pas depuis.

Interlocuteur F: Non, écoute, on entendait que là on était triste, Roselyne.

Interlocuteur E: Non, je m'étais même pas rendu compte.

Interlocuteur A: On voit bien Nadia qui est en train de se boucher.

Interlocuteur C: Il faut être écrit dans le compte rendu. Super, c'est bon. Est-ce qu'on attend Nadia, tu sais si Cécile ou Béatrice peuvent se connecter ou pas ?

Interlocuteur F: Béatrice, je pense qu'elle avait mis pour interrogation, mais je suis pas sûre qu'elle vienne et Cécile n'avira pas non. J'ai cru comprendre que Pierre et il se connectaient, non ?

Interlocuteur A: Pierre devait se connecter.

Interlocuteur G: Ouais, Pierre a dit qu'il vien d'un distanciel.

Interlocuteur C: Bon, ça va me faire venir. Et Didier, il a dit non.

Interlocuteur A: Didier a dit non, Marie a dit non.

Interlocuteur G: Non, que c'est Menn.

Interlocuteur C: On est en espèce de faille spatio-temporelle aujourd'hui au bureau, du côté de mon part, c'est une bizarre espèce. Tu veux me raconter ton expérience ? L'autre -là, Marie ? C'est peut-être que j'ai.

Interlocuteur G: Fait une peine de réveil ce matin, j'arrive en retard au bureau.

Interlocuteur C: Pas exactement en retard.

Interlocuteur G: Ah, t'as des poissons qu'elle fuse au horaire aussi, non ?

Interlocuteur C: Exactement.

Interlocuteur E: L'excuse.

Interlocuteur C: Non, non, non, c'était... Mais t'avais pas vu mon message ? Ben non, j'ai vu après -coute, on y tournait. Moi, je crois que tu l'avais vu avant.

Interlocuteur H: Oui, comme tu l'avais dit, tu.

Interlocuteur G: M'avais dit t'avais vu tard, pas de réveil.

Interlocuteur C: Parce que je t'ai vu dans le bureau, quand je t'avais pas vu le matin, donc je t'ai vu là.

Interlocuteur F: La soirée a été bonne ?

Interlocuteur G: Je suis même pas sortie, en plus.

Interlocuteur C: Ah, bon, on lance à la marine. Non, mais elle peut être avoir été bonne sans être sortie.

Interlocuteur G: Écoutez, j'avais besoin de sommeil.

Interlocuteur H: C'est seulement la rassente qu'elle fait à la Fédée, elle est crevée quand elle arrive dans le vendredi.

Interlocuteur C: Ça, elle travaille trop.

Interlocuteur G: Ça a été une semaine très épuisante.

Interlocuteur C: Ça fait un petit moment qu'on n'avait pas eu de réunion d'équipe. On s'est pris les deux mois de l'été. Avant l'été, on avait toutes et tous un peu lés dans le guidon. Du coup, on est contents de se retrouver. Alors je fixe les créneaux un peu quand je vois que, voilà, dès qu'on peut, on n'est pas tout le monde à toutes les réunions. Mais en tout cas, on a essayé de prévoir. On a eu un petit retour de l'équipe des prospecteurs. Il a fait des suggestions, des recommandations. En tout cas, des retours sur le format de notre réunion d'équipe. Ce que vous chonnez, la même façon dont on le faisait, c'est

qu'on commençait toujours par un petit tour de table en théorie de minutes. Mais certains mangeaient bien plus que deux minutes. Ils ne sont pas là aujourd'hui, donc on peut en parler. Ceux qui tenaient le crachois. On faisait notre ami Pierre. Mais on faisait d'abord un petit tour de table, de façon à ce que chacun puisse prendre un peu la parole sur un ou deux faits marquants de sa période. Et ensuite, on rentrait dans le vif de certains sujets. Il semble que ce tour de table paraissait un petit peu long. En tout cas, le retour des nos amis prospecteurs. Donc on peut réfléchir ensemble à un format différent. Parmi les idées, il y avait le fait de fixer un ordre d'aujourd'hui avec des sujets peut-être plus transversaux et de creuser un peu plus un seul sujet par réunion. Mais on perd un peu l'effet partage de son actualité avec toute l'équipe. Ce que je trouvais dommage. Parce que je ne suis pas sûre que par exemple, tout le monde sache où on est stimulant sur les montants des subventions, sur les produits qui ont les marchés qu'on a fini de payer ou pas payer. Pas sûr que tout le monde sache où on est marine sur le FSE, où on est un de Valérie sur le déploiement de Proxidon. En tout cas, moi personnellement, je trouvais l'idée du tour de table intéressante au moins pour ça. Je ne sais pas ce que vous en pensez. C'est peut-être qu'on n'.

Interlocuteur H: 'Était pas assez concis. C'était peut-être ça le problème. Parce que l'idée en soi, effectivement, ça fait sens de faire un petit point, mais il faudrait peut-être trouver une autre façon de le faire. Effectivement, deux, trois idées.

Interlocuteur C: Ce qu'il y a, c'est.

Interlocuteur H: Que les gens rentrent dans le détail.

Interlocuteur C: Parce qu'ils s'adressent à toi.

Interlocuteur H: Ils font comme si ils faisaient un reporting à leur manager. Et toi, ça t'intéresse. Mais effectivement, nous, le détail, ça nous intéresse moyen. C'est vrai, parce qu'on est tous sur des sujets différents.

Interlocuteur C: Parce qu'en fait, cette réunion est vraiment pour l'équipe. C'est à dire qu'il faut que ce soit pas tant pour moi, que vous la construisez pour vous faire votre prise de parole, que plus que pour vos collègues. Je parle à quelqu'un qui n'a pas du tourné dans le FSE. Qu'est-ce qu'il y a de Valérie ? Il a besoin de savoir. De ton actu. Sur les achats, Roselyne. C'est quoi ton actualité ? Qu'est-ce qui est fini ? Qu'est-ce qui est en cours ? C'est quoi le truc un peu sympa et le truc un peu moins sympa ? Voilà, ça peut aller vite. Parce qu'en fait, moi, je suis sans doute celle qui a le plus de visions 360. En théorie, non, si je fais bien mon taf, j'ai une vision à 360 de ce qui se passe sur tous les sujets. Mais là, c'est plus l'idée, c'est de se retrouver. Parce qu'on a un petit peu perdu l'habitude, mais qu'on retrouve sur le support.

Interlocuteur E: Je peux vous proposer qu'on prépare... En fait, tu lèves la main. Oui, c'était préparer la réunion mensuelle pour ces sujets et mettre un timer. Pour pas que ce soit trop long, chacun parle des sujets de son périmètre et puis respecter le temps qui nous a imparti. Et si jamais il y a besoin d'en parler plus à l'équipe, en faire la demande en amont.

Interlocuteur C: Ok, donc on aurait un ordre du jour qui serait fixé.

Interlocuteur E: Un ordre du jour fixé, oui. Et puis un compte rendu après pour les absents qui regarderont et sauront ce qui s'est passé lors de la réunion.

Interlocuteur H: C'est l'heure de la ceste.

Interlocuteur A: Je suis veillant.

Interlocuteur C: Nadia, qu'est-ce que tu en penses ?

Interlocuteur F: Oui, je trouve ça intéressant de faire un tour de table effectivement pour connaître les actus de chacun sur lequel on n'a pas forcément toutes les infos. Mais il faut essayer d'être un peu concis, c'est sûr.

Interlocuteur C: On avait essayé d'être concis, le principe des deux minutes, la petite sonnette au bout des deux minutes.

Interlocuteur F: L'idée de travailler sur une problématique intéressante, ça peut être une autre réunion que la réunion du service mensuel qu'on peut se faire. Si je n'en ai une problématique commune.

Interlocuteur C: Si on se dit qu'on tient en tour de table, on départ sur deux minutes chacun. Mais vraiment, il faut qu'on soit hyper strict. En 30 minutes, ça devrait être fait le tour de table. Après, ça nous laisse une heure et demie après pour débattre et rentrer dans le détail de certains sujets. C'est le PC ski. C'est le tiens pour que tu fasses la voix. C'est faux pop. C'est pas que tu t'endors pas trop vite.

Interlocuteur F: L'intelligence artificielle était moins, Eric.

Interlocuteur A: Sur le sujet hors du jour, ça me paraît important. Un thème en particulier sur lequel on discute un peu plus. Le tour de table n'est pas exclusif d'autres activités. On va pas faire un tour de table de 2 heures. On n'a pas

dit 2 heures. Interlocuteur C: C'est juste 30 minutes. 30 premières minutes de tour de table. Et après, on lance ces sujets. Interlocuteur A: Je pense qu'il y a une recueille qui est importante. C'est actualité. Actualité du jour. Ça pourrait être mon pain du solidaire. La collecte nationale commence à en gagner. Il y a quelques sujets d'actualité. Ce n'est pas forcément porté par une seule personne. C'est ma proposition. Il y a de l'espace pour faire des petites présentations. Ce qu'on va vous proposer, c'est une présentation sur les possibilités d'utilisation d'intelligence artificielle. Ce ne sera pas long. Avec des exemples concrets. Est-ce que ça place dans cette réunion ? Ou est-ce que vous préférez une réunion spécifique ? Interlocuteur C: Je pense que ça pourrait avoir sa place. Simon, salut Cicille. Interlocuteur F: Bonjour. Interlocuteur C: On était en train de discuter du format de cette réunion d'équipe. Ça fait un petit moment qu'on n'en a pas fait. On voudrait reprendre le rythme. Une réunion toutes les 2 semaines. Pour résumer, on maintient un tour de table au début pour démarrer. On s'astreint absolument à tenir max 2 minutes par personne. Ce qui fait qu'on tient à les max en 30 minutes. Les bavards ont leurs coups de micro. Ensuite, on a une heure et demie pour travailler sur des sujets transversaux. Quand on dit sujet transversaux, c'est difficile de trouver un sujet qui va concerner 100 % de l'équipe. Mais un sujet qui va concerner une grosse partie de l'équipe, R.A. On peut le traiter pendant une heure et demie. Du coup, l'innovation, la petite Inno, c'est qu'Eddie et Eric nous proposent un enregistrement évoqué à tout fondu. Grâce à l'enregistrement, c'est zoom. On est sur zoom. D'où le lien. En plus, les absents auront un compte rendu... Interlocuteur A: L'audio, si ils veulent. Intégrale avec les blagues, les interventions diverses. On va tester ça. Normalement un compte rendu qui peut faire 10 pages, 2 pages. On peut spécifier en combien de pages, la synthèse. Ça va être intéressant. Interlocuteur C: Une première question qu'on a posé tout à l'heure. Est-ce que Cécile, Simon, est-ce que vous êtes OK pour être enregistré ? Oui, mais il n'y a pas de souci. Ça, c'est aussi un point pour reposer la question à Marie et Pierre. Coute les bêtises qu'on dit seront enregistrées. Pierre, il nous a rejoint, Pierre ? Non, je ne le vois pas. On était ensemble sur le ancien lien. On a causé... On a causé tous les deux avec Pierre, puis on se dit que c'est bizarre. On a causé, on a repris le mot. On m'a dit que je vais sur un autre lien. C'est là où je l'ai perdu. J'ai cherché dans mes mails, j'ai retrouvé un lien. On ne l'a pas retrouvé. Je vais essayer de lui envoyer le lien. Merci. On part là-dessus. Je vous ai envoyé une date pour aujourd'hui, puis une date pour le 1er octobre. Sachant que la réunion des Gis de Orange n'aura pas lieu le 1er octobre, elle aura lieu le 8. Pour ceux qui avaient peur que ça fasse une journée très chargée en réunion le 1er octobre, je l'ai mise justement le 1er, parce que celle des Gis de Orange allait le 8. Je vais essayer de vous encaller d'autres comme ça. De préférence, je vais essayer plutôt de cibler un lundi ou un mardi. Comme ça, on aura peut-être une chance d'avoir Beatrice. Qu'est-ce que vous en pensez ? Interlocuteur H: C'est plutôt le mardi, la journée des bénévoles. Interlocuteur C: C'est plutôt lundi, mardi, je crois plutôt début de semaine. Je ne sais pas si elle peut déroger parfois en fonction de son agenda. Interlocuteur F: Tu voulais mettre quand sinon ? Interlocuteur C: En fait, c'est souvent, quand tu regardes la journée d'ici la fin de l'année, tu vas essayer de les positionner quand je peux, tu vois. Interlocuteur F: Si elle est disponible, elle se connectera, je pense. Interlocuteur C: Même si c'est pas un lundi, mardi ? Voilà. Ok, on fait au mieux. Autre élément aussi, ce qu'on s'est dit, c'est que si on n'a pas de quoi remplir deux heures, il n'y a pas d'obligation de faire deux heures. Si en une heure, on a couvert nos sujets, et puis qu'on est tous débordés, et qu'on a besoin de vacances et d'occupations, on le fait. Il n'y a pas d'obligation non plus de rester deux heures. Autre élément, quand vous avez des sujets, parce qu'on a eu des réunions où c'est arrivé, quand il y a des sujets très spécifiques, vraiment à traiter en bilatéral, un prospecteur avec Cindy sur un sujet très précis, c'est pas forcément le lieu, la réunion d'équipe, pour le traiter. Donc là, du coup, on ne rentre pas dans le détail, ils ont dit que ça vous le voyez, mais il faut vraiment que chacun se discipline. L'idée étant, si je dois parler à l'ensemble de l'équipe, qu'est-ce qui est intéressant dans la thématique ? Ça vous va ? Oui. Oui. Il y a Pierre. Pierre est connecté. Je ne sais pas, ça a été cassé

tout longtemps. Oui, il est là, je le vois. Beaucoup. Interlocuteur D: Qu'est-ce qui s'est passé ? On a changé le lien. Interlocuteur A: Oui, on t'a envoyé un mail ce matin, pour te dire qu'on changeait le lien, parce que nous allons s'enregistrer. Vous n'avez pas vu ce mail ? Avec l'intelligence artificielle. Interlocuteur F: On doit te dire deux heures. Ok, je vais finir sur... Interlocuteur A: On n'a pas le temps de tenir deux heures, si on a épuisé le... Interlocuteur D: Le lien que tu as envoyé ce matin, c'est un Google Meet. Interlocuteur C: Pierre, est-ce que tu acceptes d... Interlocuteur F: Être enregistré par l'intelligence artificielle, pour qu'il fasse le compte point du... Interlocuteur C: Tu ne dis pas de connerie, Pierre. Interlocuteur D: Non, mais j'attends la réponse de mon avocat, qui est prévue à 16h30. Interlocuteur E: La semaine prochaine. Interlocuteur D: Non, mais sérieusement, Eric, t'as envoyé un lien ce matin à 9h27, qui était un Google Meet. Interlocuteur C: Oui, c'est Eddie qui a envoyé le lien. Interlocuteur G: À 11h, Eddie qui a envoyé le lien Zoom. Interlocuteur D: Mais je n'ai pas de lien d'Eddie... Ah, si, Eddie Gribault, c'est qui, celui-là ? Interlocuteur C: Alors... Ah, alors attends, parce que Eric, on ne voit pas Eddie, en fait, Eddie, faut que tu vas, ben... Ouais, ouais, ouais. C'est coucou, Pierre. Interlocuteur D: Montre -toi, Eddie. Interlocuteur C: Pierre, Eddie est un digne représentant de Nestlé. Tu te souviens de Nestlé ? Interlocuteur D: Bien sûr, je sais, je connais Eddie. Non, mais je n'ai pas prêté quand j'ai vu Eddie Gribault, je n'ai pas ouvert le truc, je n'ai pas compris que c'était... Je ne connaissais pas son nom de famille. Interlocuteur E: Tiens, tu te dis le lien à la poubelle, c'est ça ? Interlocuteur D: Non, je n'ai même pas ouvert. Non, mais... Quand j'ai vu qu'Eric avait fait un lien à 19h17, pourquoi tu as changé de lien, Eric ? Interlocuteur A: Je n'ai pas ce souvenir d'avoir changé de lien. Peut-être que tu me raises ma dip. Interlocuteur C: Non, mais en fait, l'idée, Pierre, c'est que quand on est sur Google Meet, on n'a pas la fonction pour enregistrer. Interlocuteur A: On n'a pas la version... Ouais. Interlocuteur C: On n'a pas la version. Interlocuteur D: Mais à ce moment-là, que ce soit celui qui fait la réunion, qui fait un rectificatif, parce que sinon, on ne comprend rien. Interlocuteur G: Oui. Interlocuteur C: C'est une bonne pratique qu'on note, on le fera pour la prochaine. Interlocuteur H: Moi, si je n'avais pas été au bureau, je n'aurais pas compris. Interlocuteur C: Ah oui, oui. Interlocuteur H: Là, j'ai compris parce que je l'ai entendu, mais sinon, j'aurais fait comme bien, j'aurais dit c'est qui Eddie, parce que je ne connaissais pas son nom non plus. Interlocuteur A: Voilà, mais... Interlocuteur C: Alors, du coup, on donne le top départ. Alors, Pierre et Slimane, on... Votre acteur, en 2 minutes max, au bout de 2 minutes, on coupe. On passe le micro à quelqu'un d'autre. Interlocuteur D: Excellent. Interlocuteur C: Ça vous va ? Interlocuteur D: C'est très bon, excellent. Interlocuteur C: Je suis pas au hasard. Cécile, tu démarres ? On a perdu Cécile. Interlocuteur A: Ton micro est coupé, Cécile. Interlocuteur D: Elle a dit que tu te demandes les... Interlocuteur C: J'ai pas grand chose à dire. Juste un sujet sur lequel il faut qu'on... Alors, je sais pas si on m'en parlait maintenant, mais c'est le don glé. Et donc, le retour de l'actalisme, qui refuse... qui nous a quand même dit expressément qu'il ne voulait pas que l'on mette à nos transporteurs, enfin, comprennent nos transporteurs. Donc, voilà. C'est ce sujet qui... Comment on fait ? Interlocuteur F: Est-ce qu'on... Interlocuteur C: On maintient un tempi, la prise en charge du transport par les banques alimentaires ? Et dans ces cas-là, je déroule et on fait le rétropédie. Et sinon, ben... Ça veut dire qu... Interlocuteur A: Ils ne veulent pas comprendre notre transporteur, qu'ils ne veulent pas comprendre... Non. Interlocuteur G: Ils ne veulent pas... Ouais, ils ne. Interlocuteur C: Veulent pas qu'on... Eux, ils me... Interlocuteur G: Le package, c'est qu'ils nous. Interlocuteur C: Donnent le don glé en incluant les... Ils nous vendent du lait et du transport. D'accord. Interlocuteur G: Ils ne veulent pas qu'il y. Interlocuteur C: Ait des transporteurs à nous qui viennent chez eux. Interlocuteur A: OK. Interlocuteur C: Ouais, on prend le point, Cécile, déconfinie le tour de table. On revient sur le sujet, parce que... Ouais. Il y a un truc, là, des bloquiers, comme enfin. C'est un petit peu plus... OK. Et c'est tout. Interlocuteur A: Bacite. Interlocuteur C: C'est dur, pas mal. C'est pas mal. Merci. Nadia ? Interlocuteur F: Oui, donc, de notre côté, avec le départ hostile, on s'est un peu redispachés les activités qu'elle avait en interne, donc j'ai repris en grande

partie cocaïne, on a organisé une réunion avec eux. Il y a une visite qui est programmée le 13 octobre, 19 octobre, pardon, 19 octobre. Pour ceux qui seraient intéressés de se joindre à nous, n'hésitez pas à nous faire un retour. Donc c'est un jardin, une visite de jardin à Chenvier -sur -Mar. J'aurai lu le matin, et on déjeune là -bas. Interlocuteur C: Le 17, jeudi 17. Interlocuteur F: Ouais, 17, alors. Interlocuteur C: Je veux pas. Interlocuteur F: Simon a du coup repris les commandes pour mon âme, mais je le laisserai en parler. On a... les... transports des drômes, Philippe, via la semaine prochaine, qui nous aide à faire les contenards des drômes, via la semaine prochaine, pour qu'on arrive à caler, parce qu'on a deux gros dossiers drômes qui ont été notifiés, le groupement des drômes Martinique et Réunion. Non, c'est pas Roseline, et le MMPT Drômes que j'avais lancé, donc les deux marchés sont notifiés, il faut maintenant qu'on coordonne les infos avec Philippe. On a beaucoup de marchés qui ont été lancés là, notamment par Roseline. Enfin, on a toutes les commandes attendues, des difficultés sur les banques qui trouvent pas les commandes, les commandes qui sont archivées, les problèmes habituels sur lesquels on est beaucoup sollicités en ce moment. De toute façon, c'est le cas, plus il y a de marchés, plus il y a de... de SAV à faire derrière. Ensuite, on a aussi un sujet court des comptes, donc vous savez, on est audités par la Cour des comptes en ce moment, et donc ils veulent avoir un point sur les achats, ils viendront le mardi 1er octobre à l'IFFBA pour avoir un point sur les achats. Et puis, sinon, sur le dernier marché passé, c'est le marché sur la précarité infantile, on est en train de notifier le phonisseur. On est en phase finale, donc on aura tous les lots d'attribus. Je vais se continuer sur les autres marchés. Interlocuteur A: Tu n'entends pas ton micro? Interlocuteur E: Oui, je viens de rallumer. Donc les marchés sur lesquels je travaille en ce moment, le CNES, on a eu un gros problème au mois d'août. Le congélateur, notre congélateur est tombé en panne. Toutes les denrées et chantillons dans le congélateur se sont détériorées. J'ai fait une demande à nouveau des chantillons auprès des fournisseurs qui étaient concernés par celles -là. J'ai reçu certains échantillons d'autres pas du tout. Donc dès la semaine prochaine, je compte sur vous pour refaire des tests du statif et clôturer le dossier CNES du moins au niveau analyse des offres. Et il y a une présentation qui est prévue à la FFBA à Laurence et puis à l'équipe des relations association, et nous -mêmes, pour pouvoir valider les attributions et puis continuer le marché. Donc voilà notre grosse actualité. Sinon, les deux autres sujets, Nadia les a évoqués, le MMPT 2023, les poulets, on est en fin de livraison. Le fromage, on est en début de livraison, on a déjà fait deux semaines de livraison, c'est tous les quinze jours. Et on va attaquer inséccement sous peu le MMPT 2024. J'ai déjà commencé à écrire le cahier des charges pour ceux qui concernent l'AX4. On va continuer avec la protéine et cette fois -ci, c'est des oeufs. Des oeufs bio. Donc voilà pour mon périmètre. Et puis on fait aussi des... La nouveauté de la rentrée, c'est qu'on fait des animations sur la sensibilisation au président de BA, différents présidents de BA de façon régionale. On a déjà fait une région, c'est la région Grand Est, qui a eu lieu de lundi, où tous les présidents des BA du Grand Est étaient présents aidés par la société de conseil Sol Vacha, Wilfried, pour ne pas le nommer, qui présente les achats publics. Et moi, j'apporte des exemples de la FFBA. Et la prochaine réunion, c'est la région Renalpe. Et la réunion aura lieu le 10 octobre à Bouc en Brésil. Je suis vie après du pays de la Loire. Je pense que ça doit être ça pour Léon. Interlocuteur C: Oui, le 24 mois. Interlocuteur E: Donc voilà. Interlocuteur C: Merci Roselyne. Interlocuteur E: Donc je passe la parole toujours dans le pollacha à Marine. Interlocuteur C: Oui. Interlocuteur G: Vous avez ciment? Interlocuteur C: Du coup, c'est plutôt ciment? Oui, c'est plutôt ciment. Interlocuteur I: Moi, j'ai fait une réunion hier avec Copagne pour un peu voir pour la phase 2. Si les factures qu'elle nous avait envoyées, on les avait bien reçues. Et si les montants qu'elle avait, c'était la même que nous, on avait. Interlocuteur A: Vous entendez bien, ou est -ce qu'il faut que ciment par un petit peu plus fin? Interlocuteur C: Non. Interlocuteur I: Vous m'entendez ou faut que je parle plus fort? Interlocuteur E: Il faut que tu cries. Interlocuteur I: Je disais que comme quoi les montants qu'avec Copagne pour la phase 2 et les montants que nous, on avait fait bien, c'était les mêmes. Du

coup, on est OK sur ça. On a proposé de travailler sur un dossier commun en partagé. Ça n'a pas encore été mis en place, mais ça va être mis en place prochainement. Pour les commandes terrasses, on vient de passer la commande pour le mois d'octobre. On a choisi comme produit les raisins, les prunes, les navets, les poireaux et les choux-fleurs avec toujours la base des produits comme la banane, la carotte, les oignons, les pommes et les pommes de terre. Concernant dillies, on a payé 943 000 euros sur 1 500 euros sur 1 500. Interlocuteur C: C'est les poudrelles ? Interlocuteur I: Oui, c'est les poudrelles. C'est vraiment payé. Interlocuteur C: Comment tu as eu l'info ? Interlocuteur I: J'ai été avec la comptabilité. Interlocuteur C: Ah, super. C'est quand même une grande avance. Interlocuteur I: Pour finir, avec les fromages frais, je. Interlocuteur A: N'ai pas encore reçu de factures. Interlocuteur I: Sur le traitement si on l'attend. Interlocuteur E: C'est dommage, on ne peut pas applaudir avec Zoom. Interlocuteur A: Si tu as réaction, avec des petits coeurs. Interlocuteur G: ? Interlocuteur C: Je prends le relais. Interlocuteur G: Du coup, nous, avec Slimane, en latence de Cindy, et avec Eddy également, on a appris les codes fournisseurs. Début de semaine, c'est Slimane et moi, et fin de semaine, c'est Eddy. Concernant de l'EFSE Plus, les livraisons du EFSE Plus 2023 sont terminées depuis fin août. Et les livraisons du EFSE 24 vont commencer début octobre. Il y a eu un mois de retard. Il y a eu 30 produits qui ont été pourvus sur 31. Donc, il y a le l'eau légume pour couscous qui a été infructueux. Il y a une non conformité lors des tests gustatifs. Et il y a aussi le café qui est à moitié infructueux. Parce qu'il y a eu un seul fournisseur qui a eu le marché. Donc, du coup, il est pourvu à 55%. Donc, et en plus, le café est plus cher maintenant. Donc, il y a eu encore moins de palettes de prévu. Donc, il faudra peut-être faire un achat privé ou autre pour combler le manque de café. Et puis, quoi d'autre. Et sinon, les visites sur place aussi du EFSE prennent fin à la fin du mois de septembre. Donc, il y a eu 17 bocquins alimentaires au total qui se sont fait contrôler. Il y a pas eu beaucoup de non conformité. La seule non conformité qui a eu c'est souvent sur le... comment dire... le contrôle à l'arrivée des palettes. Normalement, les bocquins alimentaires sont se contrôlés par rapport aux étiquettes. C'est tout déconforme. Visiblement, il y a des B.A. qui ont dit aux auditeurs qu'elles ne faisaient pas ça. Donc, du coup, il y a eu une non conformité là-dessus, mais je suis en train de les épauler, du coup, pour faire la réponse aux auditeurs, pour lever la non conformité. Mais on a eu une bonne nouvelle il y a deux semaines que, du coup, jusque -là, dans les campagnes EFSEO+, quand il y avait des auditeurs qui venaient contrôler les bocquins alimentaires, il y avait des pénalités financières, s'il y avait des non conformités. Mais là, depuis deux semaines, du coup, on a su qu'il y aurait plus de pénalités financières suite au contrôle. Donc, c'est plutôt une très bonne nouvelle. On perdra plus d'argent là-dessus. Interlocuteur F: Voilà. Interlocuteur G: C'est tout pour l'EFSEO. Interlocuteur C: Procidon. Avec Procidon. Interlocuteur A: Procidon. Interlocuteur H: La semaine prochaine, c'est que mardi, j'ai la réunion des référents en Procidon. Je suis super contente parce qu'ils sont deux fois plus nombreux que l'an dernier. L'an dernier, on était juste huit. Et là, j'ai 17 inscrits. Donc, j'ai l'espoir qu'on double l'effectif. Bon, c'est un peu normal parce que le nombre de B.A. à Procidon augmente. On m'a amené à plus 12 depuis le début de l'année, plus 2 depuis le mois de juin. Et donc là, en réunion, j'ai quasiment que des nouveaux. C'est que des nouvelles personnes, donc soit des nouvelles B.A., soit des B.A. qui ont renouvelé leur référent. Donc voilà, je trouve que la dynamique est plutôt pas mal. Il y a toujours des B.A. pour lesquels c'est difficile, mais avec... Comme il y a beaucoup de Procidon qui sont issus de MMPT, beaucoup, j'ai plus de salariés et ça se ressent quand même sur l'implication qui est forcément un peu plus important. Voilà, et sinon pour l'appli, on arrive enfin de développement de COG. J'ai à peu près tout ce que j'espérais pour avoir une appli qui fonctionne. On a récupéré une superchef de projet qui va nous aider à finaliser les 2-3 derniers trucs et mettre un peu au carré ce qui est... les sujets transverses qui touchaient AVIF, AMS, et aux autres. Interlocuteur C: Voilà, pour moi. Je suis affaiblie plus de 2 mois, je pense. On vient à l'écran, Pierre ? Alors... Interlocuteur D: Pour simplifier dans les... 2 actualités, l'une c'est Kofi Geo qui

va nous faire un don de 50 tonnes de barquettes de plaques usinées en barquettes. C'est les barquettes individuelles, donc 50 tonnes pour ces 120 000 portions. Ça sera 7 automnes, j'ai pas encore la date exacte, ça sera sous barquettes neutres blanches avec juste un numéro de l'eau et une DDM. Il y aura une seule référence par palette. Il y aura évidemment la fiche produit sur la palette et il y aura également 30 exemplaires de fiches produits sur le dessus de la palette. Donc il y aura pour les BA qui recevront une palette, ils auront 30 fiches à distribuer avec les l'eau qui distribueront et on leur fournira aussi un PDF avec les... les descriptions techniques, la composition et la définition des produits. Alors ce sont les produits à date longue ça sera intégré dans mon panier solidaire on sait pas encore sous quelle marque William Sorin, Réna les replors ou Garbit, un priori serait plutôt William Sorin. Un sujet dont j'ai parlé avec Nadia hier c'est qu'il regrette beaucoup qu'il n'y ait plus de raviolis dans les appels d'offres. Pendant 10 ans de suite ils ont fait 1250 tonnes de raviolis par an. De leur point de vue c'est un produit qui est plébiscité par les bénéficiaires qui a un prix unitaire bas et des caractéristiques nutritionnelles qui sont plutôt favorables et ils reconnaissent qu'ils ont été un peu à l'origine d'un problème parce qu'ils ont eu un accident technique une fin de ligne qui a dû fermer pendant quelques temps, les grosses pannes de chaînes. Nadia m'a complété ça en disant oui mais enfin il y a un moment les BAs n'ont pu plus d'irraviolis, les bénéficiaires non plus. Ce qui pose d'ailleurs une question c'est le fait que dans les appels d'offres il n'y a qu'un seul plat cuisiné et qu'il faut quand même assurer une petite rotation Nadia me disait que là en ce moment c'est le poulet basquaises et les gens commencent aussi en avoir par-dessus les oreilles du poulet basquaises. Est-ce que ça sert à même ? Interlocuteur A: C'était 2 minutes. Interlocuteur D: Pour l'instant je ne suis même pas la moitié de ce qu'on fait les autres. Tu me demanderas à chaque GPT de te confirmer. Je parle sous le contrôle de Nadia là-dessus mais est-ce que ça serait quand même pas intéressant de pousser voire avec les autres réseaux si ça serait pas intéressant de réintroduire le ravioli ? Nadia me disait aussi que la boîte était moche. C'est un autre sujet. Mon deuxième sujet c'est Nestlé il y a un événement sur la production de Chocapique qui est la dernière production dont volontaire fin novembre ça sera entre le 21 et le 27 pour l'instant j'ai une réponse de la BAS 74 qui préférerait que ce soit le 21 donc 2 jours avant le démarrage de la collecte je n'ai pas encore de retour de la région. Interlocuteur C: Tu m'as dit de la BAS combien ? 14 ? Interlocuteur D: 64 C'est la vice-présidente qui me répond C'est Maris ? Interlocuteur C: Maris Baudet ? Interlocuteur D: Je ne suis pas sûre je vais te dire ça. Interlocuteur C: Escaline ? Vibrandon Oui ok donc plutôt le 21 novembre BAS 74 Est-ce que je. Interlocuteur D: Relance les autres ou pas ou c'est le silence de vos acceptations ? Interlocuteur C: Relancer qui pardon ? Interlocuteur D: Est-ce que je relance les autres qui n'ont pas répondu ? Interlocuteur C: C'est qui les autres qui n'ont pas répondu ? Interlocuteur D: C'est le président c'est la région Ah Bon la région si elle ne veut pas s'y mettre elle. Interlocuteur C: S'y met pas On en reparle avec toi tu y seras toi et tout l'événement du 21 ou pas ? Chocapique ? Non Ok Tu avais d'autres points Pierre ou c'est good ? Interlocuteur D: Non non puisque j'en suis à 3 minutes et demi mais je m. Interlocuteur A: Arrête C'est yéché tu vas me quipper le méchant de service Mais t. Interlocuteur D: As commencé avec moi alors que les autres elle fait beaucoup plus long C'est pas bien. Interlocuteur A: Non je prends la parole Alors je commence par la prospection intense actualité avec Picard pour son 50e anniversaire on a beaucoup d'événement avec eux je vais pas les détailler Général Mies Marc Agendas et Gérant Verre ça se passe très bien ils font beaucoup de choses pour nous des dons financiers, des dons de produits ils envisagent même de considérer une heure de production gratuite Feindus c'est grâce à Roseline que j'ai eu un contact avec Feindus et ils ont fait un don pour la première fois et ils se proposent de signer une convention de dons dès la première fois Danone c'est un peu difficile la relation actuellement parce que Danone voudrait qu'on achète plus ils conditionnent pas ces dons à l'achat mais c'est pas loin et puis on a eu d'autres faits fromages là je non je veux dire Pepsico la logistique est très difficile comme de notre côté on a décidé de lever le pied un peu sur la logistique les

boissons ça a peut-être fait de des choses le gros bazar logistique c'est -à -dire point de vue transport alors là on a bien avancé on est très content des relations avec les partenaires lesquels on a signé et notamment Ziegler XPO avec qui j'ai fait un point d'affaire qui a dépassé les 1000 palettes et les 300 expéditions on a survécu le mois et STG alors en ambit on est très bien on a démarré le transport gratuit de SEVA filiale de CMACGM qui nous donne une enveloppe de 500 000 euros transports et ces côtés frais on est un peu léger puisque notre seul partenaire c'est STG qui connaît actuellement des difficultés d'organisation de re-structuration donc j'ai proposé à Yeshim de redémarrer un screening du marché frais pour trouver un ou deux autres partenaires voilà j'en ai terminé 2 minutes 20.

Interlocuteur C: Il a fait il a fait vous maitrez merci Eric Eddie moi j'ai.

Interlocuteur B: Pas grand chose d'autre à dire parce que je suis en complément d'Eric ce n'est que du coup il m'a chargé de voir un petit peu avec l'informatique pour mettre en place potentiellement un peu d'intelligence artificielle dans l'émission donc notamment dans la liste de données pour qu'il puisse analyser directement des risques en sorte.

Interlocuteur A: Là il y a la prise de.

Interlocuteur B: L'intensité des choses comme ça avec clic don avec clic lieu c'est un petit compte rendu à la fin parce qu'il y a différentes possibilités et puis voilà on est en complément d'Eric et donc il y a aussi le petit truc avec Nestlé la journée du 21 on recevra 21 octobre parce que c'est vrai qu'il y a plusieurs événements on recevra juste une ou deux personnes des banques alimentaires donc ça sera à voir avec toi selon les personnes qu'on pourra faire venir pour parler des banques alimentaires de manière générale de la collecte parce qu'on a un pari de collecte et c'est un moment important parce qu'il y a la renévation des dons volontaires que fait Nestlé donc actuellement il n'y a que quelques marques mais ça il faut déjà recondir ces marques -là c'est l'objectif et voir si possible qu'il y ait d'autres marques qui pourraient participer à l'opération du café, du chocolat ou autre.

Interlocuteur D: Du café ce n'est pas mal.

Interlocuteur A: Oui, le café on a essayé de.

Interlocuteur B: Faire parler un peu des béhés en ce moment, histoire que ça puisse se faire entendre là-haut et potentiellement que ça puisse plus avoir la balance pour avoir de gros dons volontaires dans les.

Interlocuteur C: Projets.

Interlocuteur D: Juste un petit point historique quand on avait demandé ça à Nestlé Catherine Chapalin avait dit bon bah écoutez pour l'instant il y a 3 directions industrielles qui ont répondu favorablement mais ce n'est pas limitatif donc je pense que ça va continuer à gérer dans l'esprit des autres directions industrielles non.

Interlocuteur B: Ça pourrait être plus je pense qu'il ne faut pas hésiter à les pousser aussi à faire parler de DBA et à les pousser un petit peu mais je sais que j'ai entendu dire que ça a réfléchi donc après je ne sais pas si ce soit cette année mais il ne faut pas hésiter non, je n'hésite pas un.

Interlocuteur C: Petit appel ou secours sur les quantités de café qui manquent etc, ça peut être pas mal peut-être Marie toi tu vas avoir une estimation de combien on a reçu de café en FSE l'année dernière et a priori là combien on va en avoir puisque là maintenant t'as les vrais prix de dire rien que sur le FSE il va nous manquer, il se tonne de café dans le réseau ok, super juste.

Interlocuteur D: J'ai dit tu connais mieux les catégories que nous chez Nestlé mais on connaît évidemment le café Soluble chez Nestlé avec ce café compagnie en café en grain ils n'en ont pas café.

Interlocuteur A: Mouillé tu veux dire en café en grain je veux dire en grain si.

Interlocuteur B: Il y en a il me semble qu'il y en a mais c'est pas le gros service surtout café soluble et en capsule mais en café.

Interlocuteur D: Mouillé au café en grain en paquet de 500 mètres de 250 mètres mais ils ne font pas ça il y.

Interlocuteur B: En a je crois mais il y en a par exemple chez Starbucks après au niveau des dons ils ne sont pas trop dans les dons pour l'instant au départ ils ne voulaient même pas en faire du tout mais ils.

Interlocuteur A: Ne voulaient pas en faire du tout.

Interlocuteur D: On va creuser de toute façon.

Interlocuteur C: Un petit point d'actu aussi de mon côté la semaine dernière on est allé avec Cindy faire une journée de présentation sur la thématique des ressources alimentaires en Occitanie donc on a été accueillie à la banque alimentaire de Karkasson par Bernard Bonne qui est à la fois président de la B.A. président de la région Occitanie et vice-président de la fédération vous l'avez tous déjà vu dans les couloirs et dans



les réunions la réunion avait c'est organisé par la région avec un petit point d'inquiétude sur clic don avec les insatisfactions classiques et récurrentes des B.A. vis-à-vis de clic don mais moi je demande 10 j'ai que 1 les insatisfactions les présidents étaient assez inquiets la répartitrice aussi c'était une réunion R.A. mais beaucoup clic don l'après-midi et au final quand on arrive on a présenté beaucoup de synthèses sur clic ils étaient très très contents et puis Cindy avec son sourire et sa joie de vivre elle a déverrouillé un certain nombre d'inquiétudes et en final on se rend compte que des problèmes qui étaient très grandissants dans la région quand ils nous les expliquaient c'est juste un détail et comme souvent on s'est rendu compte que les B.A. ne parlaient pas à leur répartiteur ou ne parlaient pas entre elles donc la réunion c'est la journée s'est très très bien passée et donc ce qu'on s'était dit un petit peu en début d'année et là je vous le redis qu'on est vraiment l'occasion de se déplacer d'aller voir les banques alimentaires directement sur leur territoire ça c'est chouette, pensez-y parce qu'on ne fait pas assez marines avec l'occasion je pense d'aller voir les B.A. les Strasbourg à part ton stage, Simon c'est pareil la Roseline commence un peu avec les formations mais en tout cas c'est très très apprécié, il faut vraiment qu'on sorte qu'on aille voir Eric le fait quand il a des rendez-vous transporteurs donc voilà essayons de nous greffer à leur réunion régionale parce que là ça a permis d'avoir toutes les banques alimentaires représentées à peu près toutes les régions le font une fois par trimestre ou au moins une fois par semestre pour les régions les plus difficiles à réunir on parlait de formations donc on a démarré là donc moi j'avais négocié avec Saul Vachin donc le cabinet avec lequel travaille Wilfrid donc il accompagne Nadia Cécile Rosine dans la vérification de nos contrats à marché public on a négocié une série de formations avec deux formats un format qui est juste deux heures, deux heures et demi de sensibilisation pour les présidents sur ce qui est un marché public sur les risques aussi parce que pénalement c'est le président qui est responsable en cas de soucis juste pour leur donner un petit vernis et ce que j'avais proposé c'est que ces formations aient lieu en région justement pour qu'on aille voir au cours d'une de ces réunions régionales donc Rosine a fait la première comme elle l'a dit la seconde réunira les régions Auvergne-Rhône-Alpes et Bourgogne-Franche-Comté donc il y aurait deux régions réunies le 10 octobre et puis une troisième le 24 octobre donc Alaba d'Orléans la présidente de la région est ok pour accueillir aussi les présidents des Béas des pays de Loire par exemple ou d'autres régions s'ils le souhaitent deuxième format de formation sur les achats marché public vraiment comme on rédige les documents donc ça c'est nouveau aussi c'est sur deux jours ça se passe ici la première session aura lieu les 14 et 15 octobre dans nos locaux ici Will Fried et une de ses collègues qui vont animer ces deux jours de formation l'objectif étant que lorsque les banques alimentaires ont des marchés publics à rédiger parce qu'elles ont une obligation de passer un marché public qui appuie se le faire sachant que Nadia et Rosine restent en appui quand même derrière si l'ABA a des questions à poser donc ça c'est quand même la nouveauté de ce semestre en termes d'offres pour notre réseau donc pour votre info ça fait donc trois formations achats sensibilisation marché public pour les présidents rédaction des documents marché public pour les équipes opérationnelles et puis une autre formation historique qu'on fait maintenant depuis 3 ans sur la posture de l'acheteur sur fond privé là on parle pas du tout de document réglementation de marché public c'est juste comment on achète comment on prépare un besoin comment on négocie comment on se présente en tant que client en tant qu'acheteur et donc là on a une session qui a eu lieu cette semaine donc qui a été coanimée par Nadia Rosine Beatrice je sais pas si c'est si tu y étais donc une journée c'est notre équipe qui présente et les jours deux et trois c'est la formation actrice qui prend le relais on s'est terminé hier ensuite la grosse grosse actualité vous en doutez c'est la préparation de la collecte avec notamment tous les rendez-vous enseignes alors tant qu'on ne s'a toujours pas recruté de chargé et de relation GMS c'est la deuxième année donc je fais les réunions donc là on j'ai eu Auchan Oura, Biosevon et Carrefour donc ce matin donc les quatre premières enseignes Oura vous voyez c'est un site d'achat en ligne donc ils vont reconduire cette année leur collecte de dons en

ligne pour les banques ça y mentait toujours sur quatre semaines c'était Oura Oura .fr. Interlocuteur D: Oui mais c'était Oura oui ça. Interlocuteur C: Appartient à Oura mais Oura maintenant existe plus bien tout plus Biosevon ça se passe aussi très bien et donc là ils ont une vocation en tout cas de mettre la totalité de leur magasin ouvert à la collecte et on verra si on pourra avoir assez de bénévoles l'année dernière pour votre info on a pu faire la collecte physique que dans dix magasins Biosevon c'était super. Interlocuteur H: Compliqué, je me rappelle Fassiatou elle a vraiment galéré l'an dernier c'est. Interlocuteur C: En fait que nos béats trouvent pas forcément de bénévoles, ou en tout cas quand elles ont des bénévoles elle préfère les mettre dans des gros magasins plutôt que dans les petites supéretes Carrefour, c'est carton plein cette année alors je vous liste les bonnes nouvelles qui nous ont été annoncées là par la fondation Carrefour nous fait là en ce moment il y a une opération avec des vignettes Tefal si vous allez faire vos courses chez Carrefour si vous donnez des petites vignettes en caisse les clients ont la possibilité de faire don de ces vignettes aux banques alimentaires et donc on peut toucher jusqu'à 50 000 euros de la part de Carrefour de cette manière là ils vont nous mettre en place pendant 4 jours du 7 au 10 novembre à Naronde en caisse dans 100 % des magasins intégrés et là il n'y a pas de limite de montants donc potentiellement sur 4 jours dans l'ensemble du parc Carrefour on peut foutre beaucoup d'argent, c'est chouette ils nous mettent en place des opérations partages donc vous savez Carrefour les reconduit chaque année dans son prospectus pour la collecte cette année je vous donne les marques donc on retrouve Barilla Saint-Mauré les oeufs de nos villages jocaire donc pour la première fois et ils ont toujours une MDD cette année ce sera des haricots verts pour deux voies de haricots verts Carrefour acheter 70 centimes seront reversées aux banques alimentaires et quelque soit même si l'opération n'est pas successful on touchera 40 000 euros garantie Pierre il y a juste Socopa qui a priori n'a pas re-signé avec Carrefour cette année pour loper. Interlocuteur D: Partages oui c'est celui qui me semblait qu'il en manquait voilà donc. Interlocuteur C: Il manque Socopa cette année alors que c'était un régulier ensuite il met en place une opération avec des petits claims très sympa il m'a montré rapidement le visuel sur des produits Carrefour 4 produits ils vont inciter le client à acheter un 2 plus 1 achète 3 produits et en plus tu peux être généreux le 3ème produit que tu viens d'acheter on t'invite à aller le donner aux banques alimentaires en sortant du magasin donc ils vont appeler ça ajouter de la générosité à votre panier donc on va avoir un carton plein sur la période de la collecte dans certains magasins ils vont tester un petit dispositif sur les chariots vous avez un petit compartiment là à l'avant ils vont installer un petit panier orange avec une affiche banque alimentaire pour que les clients mettent directement leur produit banque alimentaire dedans avant de passer en caisse, ça c'est très sympa c'est. Interlocuteur H: De coûter un peu d'argent c. Interlocuteur C: Est pour ça qu'ils ne le font pas partout ils vont faire que dans certains magasins un peu pilotes et surtout en globant tout ça on va signer un accord cadre pour tous conventions cadres d'une durée de 3 ans ça sera signé et annoncé le 7 novembre et qui va inclure un certain nombre de dispositifs qui va prévoir des montants dès cette année pour 3 ans les montants des fonds qui seront octroyés par la fondation et par le groupe Carrefour donc là on fait vraiment carton plein Pierre pour ton info je vais parler des collectes de printemps collecte de lait les collectes monoproduits la fondation et l'équipe RSS sont très intéressées à Carrefour pour ton info en semaine 15 et 16 il célèbre chez Carrefour la semaine des produits laitiers donc elles ont dit ça serait une chouette idée de faire une collecte de lait à ce moment-là donc si tu peux en parler avec tes contacts laitiers ensuite donc en début de semaine lundi et mardi nous étions au siège de Leclerc avec Bruno Jari on avait un stand durant leur journée du développement durable donc c'est deux jours où ils ont invité potentiellement 600 adhérents propriétaires des différents maillazins donc voilà comme toujours dans ces événements-là il n'y a pas autant de personnes qu'on voudrait qui s'arrêtent sur le stand mais ça nous a fait une visibilité une très belle visibilité parce qu'en allant au moment de leur défendre réunion ils passaient de bonheur, ils regardaient donc c'était plutôt intéressant et dernier point parmi j'ai envoyé un mail ce

matin sur une opération Chambler oui puisque 'on en avait déjà beaucoup parlé avec Didier donc comme je vous le disais on a un petit peu commencé à évoquer le sujet avec les acteurs du sucre qui trouvaient ça très chouette j'en ai parlé ce matin avec Carrefour qui trouve l'idée très sympa mais c'est maintenant -là qui sont en train de préparer les trappes donc si vous pouvez en. Interlocuteur D: Parler juste pour rappel on a une opération Chambler qui se déroule tous les ans avec Rial. Interlocuteur C: Ouais c'est quoi ? c'est les 68 litres ouais c. Interlocuteur D: 'Est ça qui s'appelle Mardi Gras Solidaires ouais ou en fait parmi les produits qui fabriquent Rial il y a le lait, la crème, le beurre qui rentrent dans la composition des crèmes donc il y a déjà quelque chose là -dessus je veux dire c'est absolument pas ça télescope pas ça pose aucun problème c'est juste pour s'en. Interlocuteur C: Souvenir c'est très bien ils vont reconduire mais ils l'affondent toutes les enseignes c'est topé ? Interlocuteur D: Oui je pense mais c'est régional. Interlocuteur C: D'accord je vous lance l'idée parce que si on veut avoir une place alors la Chambler je regarde en 2025 c'est le 2 février dimanche 2 février donc en fait ça va venir vite faut qu'on négocie maintenant. Interlocuteur D: Avec 2 février ça fait semaine 5 ça sans doute ouais dimanche 2 février. Interlocuteur C: Voilà pour l'essentiel des infos que j'ai à vous partager vous avez tous noté le 14 novembre maintenant pour l'événement de lancement de la collecte ouais je vous ai envoyé une invitation donc ça a lieu dans Paris dans les locaux de GRDF et alors pour nos amis prospecteurs pareil il faudra qu'on se refasse je reviens qu'on démarre vite la liste des gens qu'on veut inviter comme chaque année un genre d'événement VIP alors autant l'année dernière on était à l'entrepôt de John Villiers on avait pas de problématique de place autant cette année on a toujours un peu de déperdition un. Interlocuteur D: Petit peu moins froid peut-être il. Interlocuteur C: Fera moins froid ouais Nadia a mentionné aussi donc l'audit de la cour des comptes continue on est sollicité là sur beaucoup de différents sujets donc là il y a 2 grands thématiques sur lesquels il demande un certain nombre de compléments par rapport à tout ce qui a déjà été envoyé avant l'été par Lawrence c'est un les achats les marchés publics donc Nadia va être auditionnée et deuxièmement c'est tous les dons financiers du grand public la cour des comptes va aussi interroger pas mal d'équipes mais c'est un sur le sujet mais voilà il n'y a pas d'inquiétude et pas de drame pour l'instant tout se passe bien pour revenir sur les dons potentiels de café qui on a dans nos mondélaises on peut les solliciter mondélaises ne. Interlocuteur A: Fait plus de café ah ils l'ont revendu avec la dough et puis sinon en gros fausset t'as la vatza moi j'ai essayé d'initier des contacts de la vatza mais j'arrive pas à rentrer j'ai essayé de contacter les gens par l'incudine. Interlocuteur C: C'est partouaux qu'ils ont revendu je crois oui d'accord parce qu'en région Occitanie ils ont pris contact avec quelqu'un de chez carte noire par capitalité de connaissance de connaissance. Interlocuteur H: Ils. Interlocuteur C: Auraient reçu quelques tonnes de café et ça a fait quelques histoires parce que ils n'ont pas partagé de façon très équitable au sein de la région mais on peut récupérer auprès d'eux peut-être des contacts carte noire d'Occitanie oui de la baie Occitanie donc il faudrait que tu passes un coup de fil peut-être un char avec. Interlocuteur A: J'y suis demain j'y suis. Interlocuteur C: Marvie tu pourras lui en toucher un mot alors pour marcher sur les doigts ça a fait beaucoup de soucis chez. Interlocuteur D: Eux mais d'où avec Burt ça reste toujours c'est pour le café. Interlocuteur C: Oui mais qui le travaille parce que la dernière fois tiens vous ne nous avez pas fait un petit délai vous pourriez nous dire rapidement ce qui a sorti de votre réunion prospecteur je n. Interlocuteur D: 'Ai pas capté la phrase vous avez. Interlocuteur C: Fait une réunion prospecteur oui les grands mines qui en sont ressortis. Interlocuteur A: Je ne. Interlocuteur D: Peux pas on l'avait partagé Pierre. Interlocuteur A: Avait fait un compte rendu très bien fait comme. Interlocuteur D: J'ai une mémoire de poisson rouge je vais retrouver mon mail. Interlocuteur C: Pendant que tu le retrouves marie il va y avoir une période un peu chargée sur le FSE 2024 on a à la fois des bonnes surprises quantité très forte je crois que le plus impressionnant c'est les pâtes si tu. Interlocuteur G: Passes deux je suis en train de faire les dotations du FSE plus c'est pour les pâtes par exemple la BA 13 avait commandé 190 palettes et quand j'ai fait la dotation ils

vont recevoir 545. Interlocuteur A: Pour stocker il y a des très belles il va falloir. Interlocuteur D: Que je il y a plus de problèmes de pâtes alors bah pour certaines. Interlocuteur G: Baies pour les baies qui ont commandé des pâtes dans le FSE non elles vont avoir beaucoup plus que prévu mais celles qui n'ont pas commandé dans le FSE le problème perdure et puis il y a d'autres produits enfin en tout cas les frigos vont être pleins les flaquards les frigos aussi si. Interlocuteur D: Ils mettent les pâtes dans les frigos ça peut se comprendre non les pâtes. Interlocuteur G: C'est pareil le couscous pareil la farine aussi ils vont avoir x2 pour le moment les denrées qui ont qui vont ils vont avoir moins c'est le café mais bon ça parce que le marché a été projet à moitié et le macro aussi le macro ils. Interlocuteur D: Vont avoir moins c'est intéressant ce que tu dis moi je ne savais pas que quand le FSE passe ces appels d'offres que les quantités peuvent être augmentées en fait en fait en. Interlocuteur G: Décembre on fait les expressions de besoin dans laquelle moi je fais des estimations de prix au kilo sauf qu'en fait vu que le marché a pris du retard France Agrémère a passé les attributions avec les fournisseurs en août donc pratiquement 10 mois après donc les prix ont beaucoup varié et donc du coup il y a des denrées pour lesquelles il y a eu une inflation et il y a eu des denrées pour lesquelles visiblement il y a eu des. Interlocuteur D: Pesses je ne sais pas comment dire donc la France Agrémère s'autorise à faire un système de vase communiquant entre. Interlocuteur C: Les catégories ben non en fait quand. Interlocuteur G: On fait les expressions de besoin à France Agrémère on leur donne l'enveloppe totale que la FSEBA veut mettre par exemple pour les pattes on va dire pour les pattes je sais pas on a dû mettre 2 millions et ben 2 millions en décembre ce n'est pas le même 2 millions en août donc du coup c'est la même valeur mais donc du coup avec la même valeur ils ont pu acheter plus. Interlocuteur D: De volume oui mais enfin là tu nous as parlé de x3 ah oui. Interlocuteur G: Ben parce que j'ai peut-être quand on a fait les expressions de besoin en décembre j'ai peut-être un peu trop surestimé mes prix oui oui en fait on a tous on a tous par exemple moi en décembre j'avais mis les pattes à 2,30€ le kilo et finalement je pense qu'à l'heure actuelle le kilo il doit être même pas en euro. Interlocuteur C: Oui bon ce qu'il faut retenir c'est qu'un ça va être comme une très bonne nouvelle pour notre réseau parce que ça aidera les petites fraleries les réclamations comme voilà la BA83 là où je vous ai envoyé les e-mails voilà mais du coup il y a un peu d'ajustement là sur lesquels Marine va être pas mal occupée on va être sûr qu'on reçoive pas tout d'un coup un engorgement et qu'on se retrouve pas avec des produits qu'on peut pas stocker oui peut-être éventuellement un jeu de vase communiquant d'une BA à l'autre pour rééquilibrer oui. Interlocuteur D: Effectivement moi je me souviens d'une d'un mail que de réponse que tu as fait Yeshim la semaine dernière cette semaine je sais plus quel président de BA qui se plaignait que c'était la catastrophe et tout et dans lesquels tu mettais en exergue le fait que les volumes ça dépend aussi des produits qu'on choisit dans les FSE +, etc. parce que si tu prends des produits à prix élevé t'as moins de tonnage et donc ça peut expliquer des baisses de tonnage est-ce que sous cet éclairage là est-ce que j'ai pas d'intérêt dans les raviolis mais je trouve que le sujet est intéressant est-ce que c'est pas précisément est-ce que c'est pas précisément un produit qui serait intéressant parce qu'en termes de prix au kilo ou à la tonne il permet de faire des volumes plus importants pour le. Interlocuteur C: Réseau bah écoute justement on en parlait hier soir avec Marine on a une réunion là prochainement on va se rencontrer avec les 3 autres réseaux pour discuter de la liste de produits qu'on veut demander pour le FSE 2025 et donc chaque année il y a une petite discussion entre les 4 réseaux pour dire bah voilà dans le plat cuisiné qu'est-ce qu'on prend bah là on pourra resoumettre ce point sur les raviolis oui alors moi j'en. Interlocuteur G: Ai parlé hier avec Héliodine qui puis Nadia aussi l'avait dit il me semble je dis qu'Héliodine disait qu'au niveau apport nutritionnel les raviolis c'était pas dingue est-ce qu'il paraît les raviolis du FSE avant et c'était vraiment la patte qui était très molle épaisse et pas beaucoup de viande dedans enfin Nadia peut-être que tu pourras c'était pas vrai c. Interlocuteur F: Était vraiment le haut de gamme du raviolis c'était 15 % de viande donc c'était vraiment après le raviolis c'est

toujours mou c'est ce que je te disais mais c'est vrai qu'au niveau rapport qualité et prix et puis même nutritionnel c'est un bon produit c'est juste que les gens ils n'en pouvaient plus et puis ça avait mal à faire. Interlocuteur D: 10 ans d'affilée peut-être que au métier entre vous un principe qu'on change tous les ans on ne fait pas 10 ans de poulet basquets et 10 ans de raviolis c'est vrai qu'il y a la situation elle s'installe forcément. Interlocuteur G: Il faudrait peut-être. Interlocuteur C: -Être mettre il y en a pas eu de plus combien d'années la Nadia de la raviolis du coup c'était quand la dernière année avec du dans le FSE je pense que depuis. Interlocuteur F: 2021 ils n'en ont pas eu. Interlocuteur C: Donc on serait légitimement à remettre après. Interlocuteur F: Parce que c'est vraiment le produit qui avait mauvaise presse donc je ne sais pas on essaie de sonder peut-être un petit peu le réseau aussi Marine pour voir ce qu'ils en pensent sur le terrain. Interlocuteur C: Parfois on peut avoir des choses. Interlocuteur D: La liste des catégories du FSE de ce que je comprends il n'y a qu'un seul plat cuisiné ça serait pas intéressant d'en avoir deux on ne peut pas. Interlocuteur A: On ne peut pas je pense qu. Interlocuteur G: 'On ne peut pas avoir François Grimer je crois même que c'est plutôt la DGCS il me semble qui nous impose un certain nombre de produits dans le FSE on a trois féculants un truc pour les petits déjeuners la liste est déjà plus ou moins établie après on doit choisir le produit spécial dans chaque catégorie mais en plat cuisiné il. Interlocuteur C: N'y en a qu'un seul. Interlocuteur D: Un choix comme ça il est nécessairement arbitraire il y a des explications mais c'est pas scientifique, c'est arbitraire est-ce que c'est pas un peu curieux qu'il y a trois féculants, pourquoi il n'y a qu. Interlocuteur C: 'Un seul plat cuisiné ça c'est des choses qu'on pourra rediscuter moi je note le point c'est intéressant que potentiellement ça fait longtemps qu'on a parmi de raviolis que en plus comme Zénadia c'était un des produits qui était plutôt sur le haut du planier en termes de qualité sur cette catégorie c'est sûr que si tu commences à comparer des raviolis avec une boîte de ratatouille forcément tu trouveras toujours que la ratatouille c'est meilleure nutritionnellement mais si on prend un plat cuisiné à base de viande à mon donné on peut le proposer et on peut aussi proposer et voir rediscuter de remettre un deuxième plat cuisiné ça de toute. Interlocuteur D: Façon les choses sont complémentaires ce qu. Interlocuteur C: 'On fait c'est qu'en fait nous les quatre on se met d'accord j'ai entre nous nos quatre et dans la mesure de ce qui est autorisé par la DGCS c'est surtout la DGCS qui décide on fera ou pas une proposition de deuxième plat cuisiné mais il faudra qu'on enlève parce qu'en fait la liste de 31 elle n'est pas extensible Pierre on peut pas passer à 32 produits tu vois à la place de bon en tout cas ça va être des. Interlocuteur D: Échanges il y a bien quelqu'un qui a décidé que ça serait 31 et pas 32 ah bah ça c. Interlocuteur C: 'Est la DGCS à titre d'exemple. Interlocuteur E: Pierre nous cette année pour le CNES on est passé à deux plats cuisinés un avec du poulet un deuxième avec du poisson on a dû s'expliquer. Interlocuteur D: Oui mais c'est passé. Interlocuteur E: Je sais pas si l'année prochaine ça va passer mais bon bon en tout cas. Interlocuteur C: Pour le FS 2025 donc il sera livré à partir de septembre 2025 on peut tenter le coup de toute façon les discussions vont avoir lieu là au. Interlocuteur G: Top novembre oui mais en tout cas je sais que le SPF dernier comité de concertation ils avaient demandé qui est par exemple un produit en plus pas un produit en plus mais remplacer un produit par un autre category de produits qui étaient les biscuits et là la DGCS et France Agrimage ont très bien dit que non c'était pas possible parce que il y avait que deux catégories de produits pour les petits déjeuners qui étaient déjà les céréales et le chocolat en poudre il y a deux unités et je sais que déjà là ils ont dit non donc si on arrive et qu'on veut mettre un plat cuisiné en plus et enlever les. Interlocuteur D: Fonctionnaires sont très forts pour transformer en lois immuables des fantaisies qu'ils ont eues à une date ça préserve le. Interlocuteur G: Pouvoir après en tout cas ça urge parce que la liste des dorées du FSS 2025 doit être établie pour mi-octobre donc on a 3 semaines on. Interlocuteur F: Voit Pierre faire la partie pionnée gauche je pense qu'il est on va. Interlocuteur D: Voir si vous êtes fort. Interlocuteur E: Pierre tu. Interlocuteur G: Viens avec moi au comité de concertation et tu verras ça avec la DGCS. Interlocuteur D: Et France Agrimage c'est si tu m

'autorises je te reviendrai avec plaisir. Interlocuteur G: Ah bah écoute ça va être ça va être le sujet du comité de. Interlocuteur C: Concertation du prochain j'espère que ce. Interlocuteur F: Sera enregistré par studgbt on veut le. Interlocuteur A: Compte rendu on va demander une décision. Interlocuteur C: Siman est -ce que t'as une vision là déjà à date des subventions qui sont on va dire close, quasiment close en termes de paiement une raison paiement est -ce que les filles à part du coup les achats donc là le gros la CBMMPT 24 et l'après cas bébé qui est nouveau et sinon vous n'avez pas d'autres dépenses entre guillemets engagés là on est au bout des subventions on finit le. Interlocuteur F: 23 déjà parce qu'il nous en reste pas mal ensuite on entame le 24 on fera les bébés et ouais c'est tout en suivant son public c'est tout en attendant le privé je sais pas c'était eu des. Interlocuteur C: Nouvelles je vous ai mis en copie la dameille la fois de relance j'ai pas la faute de la part des services financiers bon pour le CNES 23 il n'y a vraiment qu'un peu de lait donc vous reprenez du lait dans MMPT 24 ou pas Rosine va parler des oeufs bio mais on avait évoqué d'acheter du lait aussi ou pas on part sur du. Interlocuteur E: Bio qui est un peu plus cher que les oeufs pour avoir les mêmes quantités deufs parce que par rapport à la réunion qu'on a eu à la réunion la formation de lundi le réseau est super content des oeufs. Interlocuteur C: Et. Interlocuteur E: Je pense que comme on part sur du bio ça va être un peu plus cher que les oeufs l'orange. Interlocuteur F: Nous a dit non l'autre quand on avait présenté le budget elle avait dit je veux pas qu'on mette plus de oeufs en euros que de lait après on peut revenir encore sur le budget mais au bout d'un moment il faut le confier parce que c'est compliqué de revenir à chaque. Interlocuteur C: Fois de non mais juste du coup c'est sur quoi sur on a. Interlocuteur F: Fait un million en millions je crois. Interlocuteur C: Il y a du lait quand même on va quand même acheter du lait. Interlocuteur F: Oui mais faut qu'on stabilise un petit peu le budget parce que le rosier elle est en train de travailler sur l'appel d'offre donc si on se dit qu'on fait que. Interlocuteur C: Des oeufs non non c'était juste une question c'était juste une question j'avais plus en tête ce qu'on avait parce qu'on avait évoqué les deux mais j'avais plus en tête ce qu'on avait une partie. Interlocuteur E: 1 million sur les oeufs et puis 1 million sur le lait mais vu le retour j'ai peur que sur les quantités on ne puisse pas répondre aux besoins du réseau comme on a appendu aux besoins du réseau avec les oeufs de nos villages parce que le MMPT va remplacer un tout petit peu les oeufs de nos villages qu'on a eu l'année dernière ça va être le même chemin logistique mais le produit va être différent on va partir sur les oeufs bio de toute façon. Interlocuteur D: Il y a quand même un sujet sur le MMPT c'est qu'il y a des différentiels extrêmement différenciés c'est puissant comme phrase je sais pas comment le chat de GPT va résumer entre les écarts de prix entre un produit standard et un produit bio sur les yaourts c'est moins de 10 % sur les poulets c'est 40 % sur les oeufs je sais pas combien c'est mais effectivement sur le lait c'est assez peu aussi donc c'est évident que pour optimiser les montants qui sont accordés qui sont consacrés à ça on a toujours intérêt à privilégier les catégories sur lesquelles le différentiel produit standard, produit bio ou la belle rouge sont les plus faibles. Interlocuteur E: Mais dans ce cas le besoin des oeufs serait pas fourni parce que le différentiel pour le lait il est très très faible mais pour les oeufs il existe sauf qu'on a un besoin des oeufs qui n'est pas couvert pour l'année prochaine. Interlocuteur D: Oui j'entends bien mais justement c'est intéressant quand même de voir que le lait les oeufs il est pas très élevé ça ça n'a rien à voir avec le poulet par exemple entre le poulet basique et le poulet la belle rouge c'est pas loin de 50 % ou plus. Interlocuteur E: Même ça c'est sûr pour le poulet oui il y a quand même mais c'est la règle du MMPT on peut pas prendre des produits qui ne sont pas labélisés oui mais c. Interlocuteur D: Est pour ça on a intérêt à privilégier ceux sur lesquels le différentiel est relativement faible par rapport à un produit non psycho et puis les besoins aussi. Interlocuteur E: Le lait on en reçoit sur. Interlocuteur C: Pour. Interlocuteur E: Moi la demande n'était pas si importante que ça pour toutes les baies. Interlocuteur C: Oui oui l'intérêt aussi de nos réunions comme ça moi je pense que c'est bien qu'on puisse identifier entre les achats la prospection et le FSE les produits qui vous manquent l'année dernière on a beaucoup appelé à des

bonds de lait cette année on a quand même des baies qui allègrement ou décline des offres de lait d'enclique d'on alors certes avec des DMs courtes mais bon en théorie il y a une extension de DM donc il n'y a pas de soucis donc là on a identifié le café une fois qu'on aura les oeufs de MMPT et puis les oeufs là que tu faisais livrer Nadia depuis déjà 12 mois qui sont peut-être déjà finis au DNV a priori le besoin. Interlocuteur F: Sera couvert non le besoin n'est pas couvert parce qu'on n'a qu'un million d'euros sur des oeufs bio donc ce que disent Roselyne on aura des quantités qui vont baisser donc on ne va pas couvrir le même apport que l'année dernière. Interlocuteur C: L. Interlocuteur F: Année dernière on avait un million d'euros mais on avait des oeufs plénaires. Interlocuteur C: Il va y arriver à ne manquer encore là on va couvrir quoi 50 % c'est ça. Interlocuteur E: Moi je dirais à peu près 60 % mais est. Interlocuteur D: -Ce que les oeufs bio sont plus chers que les labels rouges par exemple. Interlocuteur E: Les labels rouges n'existent même pas. Interlocuteur F: Ils n'ont pas de volume en. Interlocuteur E: Fait il n'y a pas de. Interlocuteur D: Volume oui ça existe mais ils n'ont pas de volume non mais pour. Interlocuteur E: Ceux qu'on veut on ne peut. Interlocuteur C: Pas notre ami Didier n'est pas là aujourd'hui on a au DNV qui est un de nos principaux donateurs je ne sais pas si vous en avez parlé dans votre réunion prospection mais sur ces marchés là il y a matin je t'y crois ils font un peu des oeufs et puis après il y a toutes les MDD sinon après on va être sur des marques très très locales sur des petits faiseurs. Interlocuteur E: On n'est pas sûr qu'ils sont capables de livrer. Interlocuteur C: Est-ce que Pierre et Eric je peux vous confier peut-être ce petit sujet là de prospection ce que vous le partagez avec Marie et Didier voir sur le marché des oeufs qui on peut solliciter oui. Interlocuteur D: Faut surtout solliciter Didier parce que c'est le spécialiste oui. Interlocuteur C: Parce que là il y a effectivement il y a mon panier solidaire ça peut être une opportunité pour qu'il nous fasse un don un peu marketer, un peu sympa il y a des opés partages éventuellement à mettre en place avec les enseignes l'année prochaine les dons volontaires, enfin je sais pas essayer peut-être de l'habiller avec tout ce qu'on est en train de mettre en place comme différents outils comme disait bien Pierre. Interlocuteur E: C'est plutôt Didier il nous a envoyé un retour concernant non mais justement. Interlocuteur C: Parce que comme les prospecteurs sont amenés à discuter souvent entre eux t'as juste que vous pensez à debriefer Didier là dessus parce que moi c'est toujours mon inquiétude c'est que sur les oeufs aujourd'hui on est très dépendant d'OdNV, si demain comment il s'appelle Yves Beroche ou Guy Beroche je sais plus comment il s'appelle Sanva, si quelqu'un c'est à direction de la marque change leurs politiques de dons leurs politiques de générosité changent on a le bec dans l'eau donc si on peut commencer à diversifier les risques ça peut pas être pas. Interlocuteur D: Trop mal il y a une nouvelle marque depuis un an et demi qui est l'Oeuf c'est l'Oeuf sans l'Oeuf qui est une filiale entre LDC et éloé ou je suis en train de voir un article où ils ont prévu de faire ils avaient prévu 1,3 milliard d'oeufs en 2023. Interlocuteur C: Voilà si on en récupère quelques. Interlocuteur D: Billets je pense que c'est une activité qui est largement fournisseur des MDD ça il faut que je vois avec LDC de lui demander et surtout que. Interlocuteur E: Je sais pas et je croise les doigts que ça se passe plutôt bien qu'on n'ait pas d'incidents comme l'année dernière ou il y a la grippe à vierre il y a ci, il y a ça bref je suis du produit vivant inshallah. Interlocuteur C: Anne Valérie en termes de prospects sur procédant tu vois des pistes à réactiver dynamiser ou pas parce qu'on disait ce. Interlocuteur H: Matin il faudra refaire le tour de la GMS parce que du coup maintenant qu'on a une vision globale à leur proposer ça peut d'ailleurs être d'autres chaînes je pense à la GMS mais on a aussi les boulangeries Angès par exemple qui sont revenus vers nous on a des visions globales donc ils ont possibilité de suivre tous les points de vente qui sont inscrits dans le détail donc ça c'est super intéressant pour eux c'est un peu une nouveauté donc on l'a pas trop mis en avant parce qu'on attendait de voir comment fonctionne, la fonctionne bien depuis cet été donc du coup. Interlocuteur C: C'est vrai que ça permet très. Interlocuteur H: De réactiver fin de reparler en tout cas et de montrer un petit peu ce qu'il se fait je sais. Interlocuteur C: Pas si c'est vous visualisez ou pas ce qui explique la envahirie si on prend

va -t-on l'enseigne Biosevon notre responsable RSE au siège de Biosevon a un compte procédant dans lequel elle peut voir l'épanier proposé par tous les magasins Biosevon de France donc elle a un compte peut-être d'enseigne et donc on pourrait imaginer peut-être pour des industriels aussi un industriel. Interlocuteur H: Non tu verras pas parce que ce sont des points de vente en fait sauf si ils ont des cidones oui. Interlocuteur C: Non mais si ils sont donateurs c'est pas que je veux dire de ces deux dons on peut très bien imaginer un donateur qui est au siège aux révisions et surtout sous ces sites je pense que par exemple j'ai pas Aerta ou d'autres qui dirait bah moi mes sites peuvent soit faire des gros dons, des gros volumes et d'assauts par clignons ou alors ils vont faire des petits dons un peu régulièrement toute l'année mais de façon qui ne justifie pas de passer par clignons elle utilise procédant donc il y a le compte peut-être d'enseigne ça vaut le coup peut-être pour en fonction de comment il construit le réseau de votre donateur de lui proposer procédant ou pas on va se mettre en place des rendez-vous enseignes avec Anne-Valine pour la partie GMS En. Interlocuteur D: Toute logique procédons qu'on s'éteigne le conseil d'avantage les donateurs locaux que les donateurs nationaux à l'exception évidemment des chaînes comme les chaînes de boulangerie les brioches dorées ou c'est. Interlocuteur C: Pas quoi c'est pour toutes les entités si tu veux qui ont je sais pas pronom le cas de Soudexox c'était un des premiers à nous demander une vision un peu d'être d'enseigne qui disait bah nous on voudrait bien faire au siège la direction la direction de Soudexox avoir une vision sur tout ce que font toutes nos cuisines centrales et nos sites nos restaurants d'entreprise voilà donc c'est à la fois du trait local et en même temps il va l'avoir un pilotage très macro oui c'est sûr gardez-le en tête parce que c'est vrai qu'on pense beaucoup on pense beaucoup petit commerce mais dans les stats qu'on sortit Anne-Valérie et Philippe on voit bien que le panier moyen il est 70 kilos quand même c'est pas négligeable c'est vrai en termes d'actualité des tests gustatifs je suis désolé je passe d'un sujet à l'autre mais test gustatif qu'est-ce que Roselyne tu as des choses qui se profilent toi oui. Interlocuteur E: Alors je me proposais de faire des tests gustatifs semaine prochaine pour le CNES pour finaliser sauf que on a des invités dans les locaux et tu veux. Interlocuteur D: Pas essayer de les empoisonner je me. Interlocuteur C: Souviens d'enregistrer Pierre ah merde c. Interlocuteur E: Est vrai il y a des invités dans les locaux et je souhaiterais le faire mardi prochain avoir un maximum de monde mardi prochain et clôturer mais visiblement je sais pas on pourrait le faire. Interlocuteur D: Mardi par exemple moi je serai déjà sous mandat de dépôt je pense oui. Interlocuteur E: Comment tu t'es pris tentative d'encozer. Interlocuteur D: Tentative d'encozer monde du coup il. Interlocuteur C: Te faut combien de personnes Roselyne il. Interlocuteur E: Me faut minimum cette personne et bloquer entre cette personne entre midi et 14h pour mardi donc. Interlocuteur G: T'as pas fait. Interlocuteur E: Un sondage non j'ai pas fait un sondage parce qu'hier quand j'ai posé la question c'était pas très sûr qu'on puisse se faire sachant qu'on a des invités mais. Interlocuteur F: Peut-être on voit une invite à la liste FFBR Roselyne et tu regardes combien de personnes si c'est dans la 7 c'est bon mais on. Interlocuteur C: Fait là en partage d'accord ok. Interlocuteur E: Comme ça c'est la salle de l'autre côté il voit pas mais. Interlocuteur G: Pourquoi étant donné que les invités iraient jusqu'au 24 pourquoi tu fais pas ça le 26 ou le 25 parce. Interlocuteur F: Qu'on a déjà un mois de retard avec cette histoire de congélateur non. Interlocuteur C: Mais tu vois après vous êtes pas une journée près quoi là c'est. Interlocuteur F: Le semaine on fait 25 on notifie du coup 3 semaines après donc les produits c'est pas avant. Interlocuteur C: On vendre. Interlocuteur H: Ah oui je comprends non je me. Interlocuteur C: Rends ils vont pas s'intéresser à. Interlocuteur F: Ce que tu fais chauffer dans le micro non je pense que je sais que le contrôle ils peuvent se mettre à côté de toi sur ton pc mais quand même non ça peut les. Interlocuteur D: Intéresser de voir comment procède mais ils. Interlocuteur F: Sauront pas que c'est un test gustatif. Interlocuteur C: Non c'est pas nécessaire c. Interlocuteur F: Est pas nécessaire on dirait qu'est-ce que tu veux pas dire on dirait comment procède sur le test gustatif c'est même fort pour pas qu'ils posent la question 50 % de la note des



marchés qu'on passe. Interlocuteur C: Bien sûr ben oui Nadia elle veut aller faire participer au test gustatif je. Interlocuteur F: T'as dit de faire dans la salle de l'autre côté quand t. Interlocuteur C: 'Es partage quand t'es partage en. Interlocuteur H: Même temps si on écline et si on fait ça comme il faut ah. Interlocuteur C: Oui non mais merci Valérie d'avoir. Interlocuteur H: Confiance en nous j'ai confiance en. Interlocuteur C: Toi j'espère non mais on le. Interlocuteur E: Fait correctement c'est juste pour éviter qu'on vienne nous poser des questions pour poser trop de questions c'est. Interlocuteur C: Le CNES, ensuite vous en avez d'autres sur vos achats le test animé. Interlocuteur E: Non c'est les derniers les bébés on teste pas à moins que tu veux tester les bébés mais bon ben. Interlocuteur G: Nadia on aimerait bien tester les compotes. Interlocuteur F: Ouais ils seront bientôt disponibles et les. Interlocuteur D: Chocolats c'est quand ? Interlocuteur F: Ah ça pierre on t'attend pour. Interlocuteur G: Ça il y a plein de bonbons au bureau Pierre il y a des. Interlocuteur D: Locumes à la rose les bonbons ils sont pas bons ah bon le chocolat dans c'est terrible. Interlocuteur E: Donc pour conclure j'envoie mon évitation pour mardi moi. Interlocuteur D: Je pourrais pas être là mais il. Interlocuteur C: Y a des propos aussi oui est. Interlocuteur G: -Ce que quelqu'un veut m'accompagner au test gustatif du effet se plus pour goûter des haricots verts et des petits pois carottes chez France Agrimer c'est quand ? Interlocuteur E: C'est quand Marina c'est quand ? Interlocuteur G: Voilà c'est le 9 octobre il me faut une personne je suis intéressée. Interlocuteur E: Moi je suis intéressée pour voir comment ils le font et prendre des bonnes. Interlocuteur G: Pratiques ah bah voilà baroisine avec grande plaisir par contre c'est l'après midi c'est de 14h45 à 17h mais je t'envoie l'envie le. Interlocuteur E: 9 octobre de 14h45 alors c'est sur le contrôle de Nadia et puis Yesma. Interlocuteur C: Pourquoi ? Interlocuteur E: Si vous êtes ok oui oui oui. Interlocuteur C: C'est moi j'avais dit que j'étais en backup si jamais Marine trouvait pas de candidats mais voilà j'avais dit c'est dès qu'on a pu se proposer à l'équipe je vais même t'envoyer l'invite. Interlocuteur E: Oui allez c'est fait j'ai même déjà accepté c'est impeccable moi. Interlocuteur C: Je dis non comme ça c'est. Interlocuteur G: Bon ce sera que de produire aux îles mais c'est du tout oui. Interlocuteur E: Moi c'est vraiment pour prendre des bonnes pratiques et puis les mettre en place aussi chez nous si il y. Interlocuteur G: A besoin bah de toute façon les gris tu les connais hein puisque c'est les mêmes qu'ici oui. Interlocuteur C: Voilà. Interlocuteur A: On a un point collectif national on. Interlocuteur C: A encore une petite demi-heure si vous avez d'autres sujets à couvrir si. Interlocuteur A: Vous avez déjà un point collectif national parce que je suis pas clair du tout je vais essayer de m'expliquer pourquoi on passe une situation où on ne faisait rien puisque il y avait une personne au profil entreprise Elizabeth en l'occurrence qui était en contact avec les entreprises et qui leur trouvait des places en magasin en tirant un actionnant des leviers divers et variés que je ne connais pas à une situation où nous prospecteurs on va devoir faire des choses mais les choses qu'on a à faire je suis pas clair. Interlocuteur D: Du tout je ne sais pas si tu as lu le message je l'ai oublié donc le sujet en ce qui nous concerne il est simple il y a deux choses pour ce qui est Ile de France c'est une fois qu'on a les coordonnées du site de la plateforme et la procédure on la balance aux gens qui sont intéressés parmi nos donateurs et ils s'inscrivent directement ils se débrouillent je veux constituer ce qui concerne la province on met juste en contact l'EBA avec les entreprises intéressées on a un point de contact à chacun et ils se débrouillent ça va pas plus loin. Interlocuteur C: Tout le monde est au clair. Interlocuteur A: Je veux bien le faire et que c'est moi qui m'expliquais je veux bien le faire mais on ne fait rien derrière si ces entreprises gueulent grâce on a pas de place donc on va. Interlocuteur C: La casser il s'agit des entreprises naissées qui nous aident naissées ou d'autres entreprises des banques etc qui disent bah nous nos salariés on serait content qu'ils puissent nous aider pendant la collecte donc en général le vendredi sur le temps de travail et donc ces personnes là doivent s'inscrire auprès d'une banque alimentaire pour dire bah moi je suis gainé vol et je suis dispo sur tel secteur de telle heure à telle heure donc il y a 2 cas de figure jusqu'à présent donc c'est toujours le service messé là, je suis l'entreprise qui gère on s'en appelle le placement des messènes

des collaborateurs il y avait le clâtré particulier de l'ABAKIF qui jusqu'à présent n'était pas forcément doté d'un outil donc c'était tout été fait à la mano sur des fichiers excel et c'était vraiment le service de CIDI il était là quasiment CIDI quasiment tout seul qu'il faisait il passait les années précédentes il n'y avait pas forcément quelqu'un et CIDI se le colletinaient tout seul à la main pour aider l'ABAKIF donc il fallait prendre alors monsieur Dupont il veut être plutôt dans le monoprix de telle quartier à telle heure à telle heure et puis monsieur Dupont 2 jours avant il t'appelait il disait non en fait j'ai cours de yoga je peux plus venir donc là tu te remets dans ton fil enfin bref c'était une usine à gaz très chronophage mais ça marchait et tout ce qui n'est pas en île de France tout ce qui est sympa l'ABAKIF c'est dans chaque banque alimentaire tu as un chargé de collecte et donc bah non on a toujours dit aux entreprises bah pour vos équipes qui sont en région voilà les coordonnées des banques alimentaires merci de vous mettre en relation avec elles donc pour moi Pierre tu confiais que ça ça n'a pas changé pour la province non non. Interlocuteur D: C'est du pire toupé notre rôle se borne à dire à nos donateurs vous avez une usine à tel endroit la banque alimentaire la plus proche c'est celle-là et on leur balance. Interlocuteur A: Le contact il n'y a pas que des usines Pierre il y a des forces de vente qui sont totalement dispersées donc oui mais à ce moment. Interlocuteur D: Là ils se débrouillent ils prennent contact avec la banque alimentaire on a un. Interlocuteur A: 79 adresse et puis démerdez-vous avec. Interlocuteur D: On peut leur donner effectivement la liste DBA à ce sujet là cette liste DBA elle est pas forcément elle a les mises à jour très régulièrement je. Interlocuteur C: Pense oui oui elle est mise à jour par le standard donc de toute façon toi Eric t'es pas en contact avec 100 % de la force de vente qui est sur le terrain tu discutes pas avec le commercial de. Interlocuteur A: Tels départements un point d'entrée mais ce point d'entrée souhaite savoir où il va placer ces ce point d. Interlocuteur C: 'Entrée tu lui envoies ce qu'on fait tu fais ce qu'on fait depuis des années avec toutes les entreprises tu lui envoies la liste le fichier contact des banques alimentaires tu leur dis pour toutes vos entités qui sont en bord du Lille de France voilà la liste des coordonnées des banques alimentaires qu'elle se rapproche d'elle et de toute façon quel que soit l'entreprise ils ont toujours des coordinateurs ils ont des directions régionales ils vont forcément avoir des coordinateurs et c'est eux qui. Interlocuteur A: Se dévouent pour 40 personnes ils vont. Interlocuteur C: Centraliser tout même si ils centralisent parfois mais ce jeu c'est chez eux ils ont quelqu'un donc surtout on. Interlocuteur A: Ne met pas le doigt là-dedans. Interlocuteur C: Non non mais vraiment alors pour le. Interlocuteur A: Coup la même chose pour le site on leur dit vous allez sur le site si ça se passe mal on. Interlocuteur H: N'intervient pas ah bah c'est. Interlocuteur C: Le service. Interlocuteur A: Ou la BAPIF on a. Interlocuteur D: Pas encore vu on a pas encore vu à quoi elle ressemble ce site oui mais bon tout comme. Interlocuteur C: Tout comme je ne suis pas sûre je joue. Interlocuteur B: À la BAPIF ça a été mis. Interlocuteur D: Un jour complètement. Interlocuteur C: Tout comme la BAPIF va être maintenant une banque alimentaire par nous autres et c'est l'équipe collette de la BAPIF qui gère ensuite les collaborateurs donc nous on ne met surtout pas le doigt dans le placement enfin un souci d'envie à musée en plus pour le coup c'est pas c'est pas dans le pire email de notre service nous simplement voilà on a cette procédure voilà on peut reprendre le lien qu'on nous a partagé et c'est ça qu'on diffuse et il n'y a pas d'inquiétude après je crois pas qu'on ait eu de gros soucis avec nos entreprises messènes jusqu'à présent sur les placements il n'y a pas. Interlocuteur A: Eu de Adéna quand elle passe me disait au téléphone qu'elle avait dû appeler les associations parce qu'une par une parce que les associations de la région parisienne parce qu'elle n'avait pas de réponse oui parce que ça. Interlocuteur C: C'est la région parisienne de l'année dernière cette année normalement le procès c'est nouveau et ça devrait bien se passer le site existe il y. Interlocuteur B: Est dessus après le site existe mais tu vois par contre. Interlocuteur A: Il y a. Interlocuteur B: L'assaut qui s'occupe du magasin. Interlocuteur A: Par exemple Rotary Club à Ney je. Interlocuteur B: Crois qu'il faut contacter et après je crois que c'est pas possible que l'assaut contacte les personnes qui. Interlocuteur A: Demandent je souhaite être

contacté par l'assaut et si l'assaut contacte pas. Interlocuteur B: Ou si par exemple la même année 30 personnes qui appuient sur le même magasin je crois que ça se passe. Interlocuteur C: Après on connaît pas les règles de placement de chacune des assauts malheureusement il faut aussi c'est aussi le mode de fonctionnement du monde associatif c'est effectible pas d'inquiétude c'est pas. Interlocuteur D: Un monde pur et parfait il y a des magasins qui vont être pris d'assaut et d'autres qui n'auront personne oui et on a fait. Interlocuteur H: Des employés chimiques pour nous pour l'. Interlocuteur C: 'Instant on n'a pas eu d'informations d'informations donc il y aura possiblement il y aura forcément le local qui est à côté les magasins qui sont dans le quartier à faire, à collecter on n'a pas eu d'informations donc on va tenir le service comme le service semécénat en l'occurrence moi parce que je gère les relations gms une réunion d'informations pour tous les chargés de collecte pour le réseau une réunion qui se fait chaque année première semaine d'octobre donc là on se profile vers le 2 ou le 3 octobre dès que le créneau est fixé je vous le partagerai pour suivre la réunion l'idée c'est qu'. Interlocuteur D: 'On soit certain qu'on comprend tous. Interlocuteur C: La même chose voilà le public c'est vraiment les chargés de collecte dans chaque VA à qui on présente le kit de communication donc là comme va leur montrer tout le matériel disponible va leur rappeler comment ils doivent commander alors d'ailleurs ça doit être déjà normalement dans les tuyaux mais comment ils doivent commander les cartons les affiches etc pour ensuite aller les mettre dans leur magasin moi je vais préparer conjointement avec Bruno une slide par enseigne pour dire qu'est-ce qui a été négocié avec chacune des enseignes et donc comme ça quand les banques alimentaires vont aller sur le terrain elles savent ce qu'elles peuvent obtenir ou pas obtenir de chaque magasin tu vois ça fait rien qu'elles aillent forcer pour faire des coupons d'arrondis en caisse de dos en caisse si l'enseigne le siège de l'enseigne il y a dit non voilà donc ça ce sera début tout début octobre on a des options je vais vous enverrer les dates dès que c'est calé sinon alors peut-être juste pour revenir sur Nestlé on a parlé d'un événement donc Eddi a parlé de l'événement là pour présenter au salarié du siège de Nestlé la collecte et donc les encouragers à participer il y a deux autres événements il y a celui de Rumi Pierre si. Interlocuteur D: Tu vas en parler oui donc il y a trois directions industrielles de Nestlé qui ont participé à cette opération de dons volontaires c'est tous les trimestres une heure de production de choc apique c'est réel chocolaté n'est-ce pas de nesquique et de bouillon cube or la dernière production de choc apique est la lieu entre le 21 et le 27 novembre et Nestlé souhaitait évenementialiser un petit peu cette production l'évenementialiser c'est pas une communication lourde c'est une communication light destination surtout de leur périmètre du périmètre de l'usine des salariés des producteurs de blé la qui tombent autour donc ils auront des quelques journalistes locaux ils se proposaient de faire une visite croisée BA usine de Rumiilly entre le 21 et le 27 alors évidemment ça encadre complètement la collecte la réponse que j'ai eue hier de la BA 74 Anmas qui a 60 km de là ça leur plaît bien mais ça serait plutôt le 21 voilà ensuite on se disait qu'il y a 6 mais ça serait bien de mouiller dedans en fin d'impliquer la région mais on n'a pas de réponse de la région pour l'instant. Interlocuteur C: Et il y a un troisième événement qui celui-ci normalement est organisé par la Fondation Nestlé je ne le trompe pas c'est Lawrence David et donc là c'est pareil on a une invitation à prendre la parole plutôt sur l'aspect nutritionnel de l'aide que nous apporte Nestlé entre autres puisque la Fondation intervient sur différents sujets sur la qualité de l'alimentation, le mieux mangé donc on est invité je ne retrouve plus là tout de suite la date mais on est invité à prendre la parole également sur ces sujets je ne sais plus quand c'est. Interlocuteur H: La. Interlocuteur C: Semaine prochaine alors on est invité lundi soir à une soirée RSE d'Anon soit Eric tu peux pas moi j'ai confirmé ma présence et je viens de réaliser Pierre que si tu es dispo ça peut-être t'intéresser tu sais par rapport à notre discussion sur. Interlocuteur D: La CSRD oui oui c'est quand tu dis ça ? Interlocuteur C: Lundi 23 donc lundi qui vient le. Interlocuteur D: Soir à partir de oui et on c'est je te pousse l'invitation. Interlocuteur A: C'est un royaume à la maison. Interlocuteur C: Oui c'est un royaume. Interlocuteur A: Accessible

par. Interlocuteur C: Le RER 18h à 22h alors que. Interlocuteur D: Je suis Nestlé Nestlé on parle d. Interlocuteur C: 'Anon là c'est d 'Anon je te pousse l 'invitation puis après on verra si on les rappelle oui parce. Interlocuteur D: Qu 'il faut que je déplace un. Interlocuteur C: Rendez -vous ensuite je vais représenter Lawrence donc la semaine prochaine il y aura lundi soir d 'Anon mercredi soir on est invité par la direction de LIDL l 'inauguration de leur nouveau locaux donc la Lawrence ne peut pas y aller je vais la représenter et jeudi soir il y a la soirée des 10 ans de Phoenix. Interlocuteur H: Quel agenda mondain tu. Interlocuteur C: Parles tu parles d 'agenda mondain Phoenix est -ce que tu souhaites venir avec le jeudi soir jeudi 26 au soir. Interlocuteur A: Sachant qu 'on voit Estelle 27. Interlocuteur C: Bon là ils organisent des tables au monde il y a différentes personnes qui prennent la parole nous on a décliné la prise de parole sur le sujet qui nous proposait du coup moi je dirais plus à titre on va dire le. Interlocuteur A: Problème c'est que je viens d'avoir un retour de 20 ba sur 79 sur l'offre Phoenix et sur les 20, j'ai 20 négatifs pas intéressé le message qu'on risque de leur passer c'est qu'on n'est pas intéressé par vos offres c. Interlocuteur C: 'Est possible on n'a pas d 'obligations c'est comme les offres à la vente de Solal je veux dire. Interlocuteur A: Dans ces conditions on va participer à une grande fête avec c'est pas. Interlocuteur C: D 'honneur on a pas d 'obligations on l'a toujours dit depuis le. Interlocuteur G: Début. Interlocuteur C: Fin de semaine prochaine vendredi alors la semaine prochaine pour votre info en termes d 'agenda le mardi on a la journée des référents au procédon qui seront là en présentiel c'est chouette toute la journée c'est ici le jeudi 25 on est pilotes et copilotes des groupes de travail sur la feuille de route donc les groupes de travail CA non pas les groupes de travail FED auxquels vous avez participé mais les groupes de travail CA dont Eric a fait partie du comté de pilotage on sera au CNAM toute la journée donc on sera par là le 25 le 26 il y a un CA un conseil d 'administration qui se tient ici donc il y aura les membres du CA toute la journée dans les docos le 27 matin on reçoit un collègue de la région PACA alors c'est un collègue qui a été nouvellement recruté par la région PACA qui a pour rôle d 'acheter il est prospecteur et acheteur au titre de la région PACA donc c'est un poste relativement récent. Interlocuteur A: C'est pas aussi clair il est plutôt facilitateur du processus on va dire. Interlocuteur C: Qu'il est prospecteur de dont et puis c'est celui la plus facilitateur il a la particularité d'être basé. Interlocuteur A: À Rennes ce qui est pratique pour. Interlocuteur C: La région PACA c'est pas loin. Interlocuteur A: Ça non il attend à faire un peu du rond dedans il se trouve. Interlocuteur C: Que c'est un ancien phénix et donc qui joue à l'aigrement de son carnet d'adresse parfois au détriment des anciens collègues phénix donc c'est on lui a proposé de venir nous voir pour lui réexpliquer comment fonctionne tout ça le rôle de la fédération il. Interlocuteur A: Voulait rencontrer des personnes des achats donc je ne sais pas si vendredi 27, Nadia, Roselyne vous pourriez lui accorder un petit moment. Interlocuteur E: Vendredi 27 ce n'est. Interlocuteur A: Pas forcément pas ancien nous on va le recevoir dans la matinée et ce serait est ce que vous auriez une possibilité la première nuit on dit donc. Interlocuteur C: À début d'après midi on va être on reçoit l'estelle de phénix c'est fait extrait je dois me réaliser oh merde je suis en réalité. Interlocuteur F: C'est cal dans la jante à. Interlocuteur C: Eric les débuts d'après -midi c'est bien c'est bien si vous pouvez le prendre entre 14 et 15. Interlocuteur F: Oui je pense que c'est bon. Interlocuteur C: Oui on va faire en sorte que. Interlocuteur A: Je pense ça ah merde je viens. Interlocuteur C: En réalité. Interlocuteur A: Ça serait vous deux Nadia et Roselyne oui tu nommais tous les. Interlocuteur G: Mots oui en visio. Interlocuteur A: Je vous fais une demi -heure entre 14h et 14h. Interlocuteur C: Et prends lui une salle peut -être. Interlocuteur F: Eric comme on ne sera pas là. Interlocuteur C: Juste pour dire Nadia tu as noté l'intervention tu sais la conne froid rouge en 30 je t'ai dit. Interlocuteur F: Si tu peux y aller faire tout c'est bon par contre je vais compléter la slide je n'ai pas. Interlocuteur C: Encore regardé moi je viens de la commence toi non tu sais on n'a pas beaucoup on a 15 minutes de temps de parole si tu parles deux minutes c'est très bien justement. Interlocuteur F: C'est pour parler deux minutes si tu veux j'ai mis des éléments sur l

'opération qu'on avait fait. Interlocuteur C: Avec la conne froid rouge mais il. Interlocuteur F: N'y a pas grand chose à dire on a mené pour les achats. Interlocuteur C: Moi je ferai la partie amour les deux slides et plutôt tu parles de celle-là ça te va c'est. Interlocuteur F: Le 30 on en reparle parce que je n'ai pas du tout planifié ça donc on en reparle. Interlocuteur C: Qu'est ce qu'on a d'autre vous avez d'autres choses importantes la semaine prochaine ou pas dans vos agendas ou des rencontres ou tout ce qui peut. Interlocuteur A: Intéresser les collègues visite à Toulouse où je vais rencontrer mes interlocuteurs responsables des transports de l'ABA et un transport de le canne péderetti et certainement STG Toulouse donc si vous avez des messages à faire passer à Toulouse vous envenez. Interlocuteur C: Ouais non non bien tout était un référent occidental non non pas un référent occidental oui t'en sors n'oubliez pas. Interlocuteur H: C'est dommage hein parce que du coup ça marchait et quand. Interlocuteur C: J. Interlocuteur A: 'En ai eu un qui ils ont. Interlocuteur H: Raté mais c'est d'un c. Interlocuteur A: 'Est tout du set ah oui d. Interlocuteur B: Accord. Interlocuteur H: Il y a eu un autre. Interlocuteur C: Entre temps qu'ils n'ont pas. Interlocuteur H: Gardé une autre mais depuis plus de 6 mois il n'y a personne. Interlocuteur C: Est-ce que vous avez d'autres sujets ou est-ce qu'on va. Interlocuteur A: Dans la culture eh ben on est parfaitement dans les temps ça nous va ? Interlocuteur D: Très bien oui il y a des. Interlocuteur E: Nombreux à la dégustation mardi s'il vous plaît. Interlocuteur A: À Toulouse ma pauvre j. Interlocuteur G: 'Ai accepté merci marine comme surprise. Interlocuteur C: La réunion d'équipe du mardi premier à 14h30 ça vous va ? oui j'ai pas de réponse il y a ceux qui ont pas coché l'anthnasia, roseline ah oui j'ai pas coché et pierre ont pas coché. Interlocuteur D: C'est pas bien si tu pouvais. Interlocuteur E: Cocher j'ai fait ça. Interlocuteur G: Roseline repart. Interlocuteur C: Eh ben on aura tout le monde. Interlocuteur E: Juste à titre d'informations pour toute l'équipe excuse-moi j'essaie de revenir le 3 octobre le jeudi il y a notre plateforme de marché public qui nous offre une formation gratuite à laquelle je vais assister ah c'est. Interlocuteur C: Intéressant ça c'est quoi c'est ? le VES ? oui c'est quoi c'est en. Interlocuteur E: Distanciel non c'est en présentiel c'est Nouveau Tel Paris Gardelion toute la journée si pour tous les utilisateurs. Interlocuteur C: On. Interlocuteur E: Paye oui toute la journée de 9h à 17h on paye super cher cet abonnement je trouvais qu'il faut profiter des formations s'il nous les propose c'est surtout qu'elle est gratuite. Interlocuteur C: Il n'a dit à qui va pas toi ? Interlocuteur F: Non il n'y a que rosine. Interlocuteur C: Qui ira tu l'avais déjà faite ? non je sais pas j'ai aucun. Interlocuteur F: Souvenir qu'il avait proposé le rosine alliera puis il nous ferait un petit résumé. Interlocuteur H: Si moi j'ai oublié la semaine prochaine j'ai la première réunion des ambassadeurs des ménagements ah oui on. Interlocuteur C: N'a pas parlé des ménagements ah oui ah bah tiens est ce que vous avez des souhaits mais du coup je me fais plus amener depuis tourner. Interlocuteur G: Le dos. Interlocuteur C: Oui ma faute pour le. Interlocuteur H: Premier je saurais un peu plus vous dire comment ça va s'organiser ? Interlocuteur E: Mon adollé 1 c'est depuis tourner le dos avant à la porte oui. Interlocuteur C: C'est pas très avec Eric on. Interlocuteur D: Demande une salle de sieste. Interlocuteur C: Pour que. Interlocuteur G: Vous ayez une salle de sieste dans le prochain loco ah oui parce que. Interlocuteur C: Je disais effectivement la salle de sieste. Interlocuteur H: Je supporte semaine prochaine j'ai la première réunion des ambassadeurs des ménagements je sais pas je saurais vous en dire plus c'est effectivement le premier on peut se prendre un petit moment si vous voulez qu'on échange d'ailleurs. Interlocuteur C: Ce qu'on préfère c'est il. Interlocuteur D: Faut qu'on soit près de la cuisine. Interlocuteur G: Du celier. Interlocuteur A: La réunion sous normalement elle coupe automatiquement à 16 on a terminé la première réunion est 14 il. Interlocuteur H: Faut mieux demander d'éteindre des expériences. Interlocuteur A: Merci je sais pas si c'était arrivé on va faire une présentation sur les applications de liens moi dans mon permis d'activité mais je pense que ça va vous intéresser aussi notamment mes collègues prospecteurs parce qu'on fait des extractions de données de click view qu'on met directement en graphie c'est pas mal. Interlocuteur D: Ça m'intéresse beaucoup ça se voit c'est vrai. Interlocuteur

C: Elle avait. Interlocuteur D: Réussi jusqu'ici à cacher son mauvais esprit Roselyne mais finalement elle est plus que pire que Marie et moi en. Interlocuteur C: Fait ça y est c'est le cap des 50 il y a le avant c'est ça vous voulez qu'on ascrive un autre sujet lors du jour pour le premier. Interlocuteur D: Le sujet du dîner de fin d'année ah oui. Interlocuteur H: C'est vrai on avait dit qu. Interlocuteur C: 'On en parlait aujourd'hui la bouffe et le dodo. Interlocuteur H: Mais que finalement j. Interlocuteur G: 'Étais dispo le 19. Interlocuteur C: C'était pas. Interlocuteur D: Le 18 alors oui mais elle avait pensé que c'était plus sympa de le faire le jeu d'histoires que. Interlocuteur A: Le mercredi il y avait plus de. Interlocuteur H: Voix pour le jeudi j'avais dit je sais pas si je serais là donc on avait décalé au mercredi mais c'est vrai que peut-être le. Interlocuteur D: Jeudi ça arrange Nadia parce que le mercredi est la ligue de foot à. Interlocuteur A: 19 je peux pas ah bon bah. Interlocuteur G: Le 19 peut pas on reste sur. Interlocuteur C: 18 alors elle a télé Pierre c'est assez tant pis pour le foot. Interlocuteur F: Pierre à la télé merci beaucoup bon. Interlocuteur C: Au revoir à beaucoup pour un moment parce que c'est bon bon bah si on a plus d'ambiance merci. Interlocuteur D: C'est une intéressante réunion il faut le lire quand même à bientôt. Interlocuteur E: Bien. Interlocuteur G: Tout c'est si le on a. Interlocuteur H: Pas entendu c'est si. Interlocuteur C: C'est. Interlocuteur G: Si que t'es là t'es. Interlocuteur C: Plus là. Interlocuteur E: C'est vrai que toute la réunion on a pas entendu c. Interlocuteur A: 'Est la réunion ciao salut salut salut salut. Transcription sauvegardée dans 'transcription.txt'. Résumé de la transcription en cours... Résumé du texte transcrit: Le texte est une retranscription brute d'une réunion en visioconférence, où plusieurs participants discutent de divers problèmes techniques au début (absence de son et de caméra). Une fois les problèmes résolus, la réunion aborde plusieurs sujets professionnels : Problèmes Techniques : Difficultés initiales avec le son et la caméra. Présentation des Participants : Roselyne, Anne Valérie, Eddie, Nadia, et d'autres se saluent et discutent brièvement. Organisation de la Réunion : Discussion sur le format des futures réunions, avec des suggestions pour améliorer l'efficacité. Tour de Table : Chaque participant partage des mises à jour sur leurs projets respectifs, incluant des sujets comme les marchés publics, les audits, les subventions, et les nouveaux projets. Prospection et Partenariats : Discussions sur les partenariats avec des entreprises comme Nestlé, Danone, et d'autres, ainsi que sur les événements à venir. Collecte Nationale : Organisation et participation des bénévoles pour la collecte nationale, en particulier dans la région Île-de-France. Autres Points Divers : Discussions sur des sujets variés comme les formations, les tests gustatifs, les aménagements de bureaux, et la préparation de la collecte nationale. La réunion se termine avec des remerciements et des salutations.