

# Compte rendu de la réunion du conseil d'administration du RIA Agriade du vendredi 5 avril 2024 Salle des Conférences de la DDT



## Participants :

Thierry Rosier (TR): Président du RIA Agriade  
 Emmanuelle Chapoulie (EC): Intendante du RIA  
 Céline Devic : Cheffe de cuisine du RIA  
 Thomas Angibaud (TA): Vice président du RIA  
 Jérémie Perdereau (JP): Expert comptable du cabinet comptable Bakertilly  
 Thierry Tamé (TT) : Président de la SRIAS  
 Philippe Vours (PV): Finances publiques, commission de surveillance  
 William Warrenner (WW): Directeur de l'agence SPOON  
 Emilie Garnier (EG): Trésorière, représentante convives DDFIP  
 Valerie Tanesie (VT): Resp. Direction Budget Logistique à La Direction des Finances  
 Sébastien Blanchier (SB): Chef de secteur chez Newrest  
 Vaan Barseghian (VB): Représentant SGCD  
 Xavier Le Diagon (XD): Représentant DDFIP  
 Eric Dumontet (ED) : Secrétaire du RIA et Webmaster  
**Absente excusée** : Sylvie Raynaud-Couettes : Trésorière adjointe de l'association



## Résumé des principales interventions et interactions qui ont eu lieu entre les participants :

Items / Phases	Ordre du jour
<b>Sommaire des sujets à traiter</b>	1 - Présentation des comptes 2023 par le cabinet comptable Bakertilly 2 - Point sur le budget en cours 3 - Point sur la prestation Newrest 4 - Point sur l'étude en cours du nouveau RIA (Cabinet Spoon) 5 – Questions diverses
<b>Introduction</b>	<b>interventions/Interactions</b>
<b>Ouverture de séance</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>14h11 : Ouverture de séance par le Président, lequel en guise de préambule fait état de la nette amélioration du score du partenaire Newrest lors du dernier audit qualité lequel passe de 66 % à 89 % enregistrant une progression de 23%</li> <li>Tour de table de présentation des participants</li> </ul>
<b>1 - Présentation des comptes 2023 par le cabinet comptable Bakertilly</b>	<p>Rappel des deux faits caractéristiques de l'année 2023 à savoir, le remplacement du logiciel de facturation d'inovorder en mai 2023 et le départ en retraite en fin d'année de Danielle Durand remplacée par Emmanuelle Chapoulie.</p> <p>Le comparatif <b>2023/2022</b> donne les chiffres suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Total produits : <b>581775€</b> contre 484000</li> <li>Total des charges : <b>558000€</b> contre 463000€</li> <li>Excédent bénéficiaire : <b>20303€</b> contre 23000€</li> </ul> <p>Ces 23000€ s'expliquent par les ventes de repas qui ont bien progressé avec ce qui en découle comme les subventions de fonctionnement, les admissions.                      Plus de plateaux servis ont généré plus de frais liés aux repas.                      Les frais de fonctionnement ont fortement augmenté à cause notamment des « fluides » lesquels sont passés de <b>73000€</b> à <b>131000€</b>                      La masse salariale a aussi augmenté du fait du tuilage Danielle/Emmanuelle de fin d'année 2023, cette masse salariale devrait baisser en 2024.</p> <p><b>EC</b> : Il faut aussi prendre en compte le salaire de DD qui tenait compte de ses années d'ancienneté ainsi que le « bonus » qui lui a été attribué lors de son départ.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>42049</b> plateaux ont été servis en 2023 contre <b>41450</b> ce qui a généré un bénéfice par plateau de <b>0,55€</b> contre <b>0,49€</b></li> </ul> <p><b>On obtient ce bénéfice en prenant en compte les éléments suivants pour le calcul :</b>                      Le coût de revient total des repas s'élève à <b>348000€</b> que l'on divise par le nombre de repas servis ce qui nous donne un coût de revient unitaire par repas de 8,28€ auxquels on ajoute les frais de fonctionnement par plateau de 4,10€, ce qui nous donne un coût de</p>

revient supporté pour l'Agriade par repas de 12,38€  
 La participation plateau s'élevant à 12,93€ on aboutit bien aux 0,55€ de bénéfice  
 On peut en déduire que globalement le fonctionnement de l'association est dans une bonne trajectoire étant entendu qu'elle enregistre des résultats excédentaires pour autant, cette dernière n'a pas vocation à faire trop de bénéfices.  
 Par contre, l'association ne peut pas se permettre de réaliser une mauvaise année qui serait le fruit d'un taux de fréquentation en baisse.  
**TR** : La réserve nous permet surtout de faire face à des imprévues telles que du matériel qui tombe en panne.  
 On va investir dans un lave batterie qui devrait permettre un gain de temps pour les équipes et des économies d'eau.  
**PV** : Concernant l'achat de matériel c'est l'Administration qui paie sous forme de reversement à l'association.  
**JP** : En trésorerie sur le livret A l'association détient 78000€ ce qui est le maximum autorisé  
 Les Impôts et taxes représentent 2,63 % des recettes  
 Taux de charges sociales de 33 % au lieu de 34 %  
**EC** : Nous sommes à 243451€ de trésorerie au 31 décembre 2023 mais 55000€ à ce jour  
 On « sort » facilement entre 55000 et 60000 € par mois  
**JP** : Fonds propres : 231364€ contre 217905 € en 2022  
 Passif : dettes fournisseurs : 54000€  
 L'équilibre financier du bilan meilleur en 2023 qu'en 2022 et les perspectives 2024 sont bonnes.  
 Du fait d'une forte augmentation des produits alimentaires, une augmentation de 3 % a été négociée avec Newrest  
**PV** : Pourquoi ne pas atténuer cette augmentation Newrest en diminuant le gain plateau, je pense qu'il faut faire un petit geste.  
**TT** : Je ne sais pas qui empêche les 0,55€ et comment justifier l'augmentation des frais d'admission à 4,68 % (35000€ en + soient env. + 20 %)  
 Il faut savoir où vont les 55 centimes d'Euros de bénéfices par repas lesquels pourraient diminuer le prix déboursé par les convives.  
 Ces 0,55€ augmentent aussi le niveau de subvention des Administrations, il faut l'avoir à l'esprit.  
**SB** : On ne fait que suivre l'indice INSEE  
**EC** : Ces 0,55 € ne datent pas d'hier, on en a pas parlé lors de réunions précédentes...  
**TR** : On pourrait diminuer le prix des repas ou augmenter la qualité ou faire un mixte des deux  
**TT/VP** : En baissant par exemple le prix des repas de 0,10€ ramènerait de nouveaux convives  
**ED** : Baisser le prix des repas de 0,10€ serait une bonne chose pour autant, je ne crois pas du tout que cela nous rapporterait de nouveaux convives.  
**CD** sur le papier 4 ETP c'est bien mais c'est juste pour faire de la qualité et du frais surtout ...il manque 1 personne la tension surtout cette semaine a été palpable (Laurent notre pâtissier est en arrêt maladie)  
 Etudier si il y aurait la possibilité de prendre un apprenti ?  
**TR** : Offre nouvelle machine a café pas encore à l'équilibre, on est en train d'étudier une offre moins coûteuse et plus qualitative.  
**TT** : Demande à quel niveau on se situe en offre Egalim et signifie à Newrest que Bleu-blanc-coeur est une marque Pomona et n'est pas à intégrer dans l'offre de la loi Egalim.

**2- Présentation projet nouveau RIA par le directeur de l'agence SPOON**

**WW** : Évoque qu'il a eu de grandes difficultés pour obtenir des documents (plans...) l'année dernière et témoigne qu'avec EC la moindre demande de document est satisfaite quasi immédiatement et quand il pose une question, il obtient la réponse le lendemain matin.  
 Il n'y a que le plan de masse (format WG) qui ne lui a pas été transmis, mais WW va se débrouiller...  
 Le vrai sujet, c'est la justification du projet pour aller défendre son financement, il faut se poser la question des perspectives d'évolution qu'à ce restaurant  
 Depuis l'été dernier, je ne parviens pas à disposer d'informations solides sur y'a-t-il des perspectives de faire venir d'autres Administrations dans ce restaurant (autres que la diminution de 0,40€, amélioration de la qualité...) qui me permettra de défendre ce projet.  
 Il faut qu'elles soient réelles et qualifiées (ex : signatures de nouvelles conventions) par des premiers contacts et démarchages effectués.  
 Si on arrive à activer cette première et essentielle phase ou base de travail tout le reste peut être déroulé pour aboutir rapidement à la finalisation de l'étude de faisabilité par la

	<p>modélisation des données qui auront été recueillies.  Le dossier doit être légitimé par un accroissement potentiel de convives (moyenne annuelle actuelle 180 convives, il faudrait parvenir à 220 convives minimum)  il faut qualifier des contacts...c'est incontournable pour dérouler toute l'étude, SPOON les recontactera et pourra finaliser l'étude pour juin, c'est urgent.</p> <p>Il faut rechercher une évolution qui soit quotidienne, que la moyenne/jour soit augmentée (ex : 3 ou 4 convives en +) et ne pas se baser sur des effets d'annonce ou des pics de fréquentation ponctuelles (ex : repas de Noël).  Il faudrait réaliser un tableau de bord pour incrémenter des perspectives quantifiées  <b>TR</b> : Les administrations ne sont pas en voie d'expansion côté effectifs  <b>ED</b> : Il me semble qu'un plan de communication devrait être intégré au projet voir même être mis en œuvre avant tout démarchage.  Possibilité d'avoir des agents en formation env. 650 repas/an, les syndicats pourraient être intéressés (estim. des 7 syndicats à 2000 repas max.).  Depuis la nouvelle cheffe qui s'est beaucoup investie dans la qualité des produits et leur mise en valeur gustative, le nombre de repas a augmenté.  <b>E.C</b> : Ce projet est prévu à 3/4 ans et il ne sera pas possible d'attendre sans remplacer certains éléments de cuisine par contre ils seront encore valables dans le nouveau projet.  <b>TT</b> demande sur le 1<sup>er</sup> trimestre 2024 de quantifier le nombre de convives en plus par rapport à 2023?  <b>EC</b> : va envoyer les chiffres à Spoon  <b>TR/WW</b> : Les pics aujourd'hui sont à 210, 220 demain ils pourraient être à 250 aussi, cela influera sur le dimensionnement du projet.  <b>TR</b> : va travailler sur l'établissement d'un tableau des potentialités de concert avec Emmanuelle le 13 mai avec livrable le 15 mai  <b>WW</b> : Si ce livrable est respecté, 6 semaines après, l'étude devrait pouvoir être présentée par SPOON  <b>WW</b> : La valorisation des invendus que l'on pourrait envisager n'est pas de nature à être intégrée dans la défense du projet  <b>CD</b> : Cette année on a accueilli une quarantaine de convives de la DGFIP en plus des convives de tous les jours et on a eu du mal à les gérer.  <b>WW</b> : Ces groupes de non adhérents sont des choses que l'on peut intégrer au projet en termes de dimensionnement du futur RIA.  <b>TT</b> On pourra alors envisager un passage en commission en fin d'année  <b>VT</b> propose son expertise sur le sujet de la gestion des déchets  <b>VB</b> : Je ne voudrais pas que l'on se marche sur les pieds en matière de gestion des déchets car, j'entends parler de bacs de couleur jaune hors, on va mettre nous aussi en place une gestion des déchets ...  <b>EC/TT</b>: En fait ce n'est pas la même chose, on parle de déchets organiques (alimentaires)...  <b>TR</b> : Le commissaire au compte n'a toujours pas rendu sa validation pour 2022 alors qu'il nous demande de le régler, M. Rosier souhaite que l'on dénonce le contrat</p>
<p><b>3 - Point sur la prestation NEWREST :</b></p>	<p>Option de portage des repas (ex : pour le commissariat ) =&gt; impératif de connaître 1 jour à l'avance les plats souhaités et les quantités  Possibilité d'augmenter l'équipe d'<u>1 demi ETP</u> si l'on parvient à obtenir une moyenne de 200 convives/jour.  <b>PV</b> : il faudrait budgéter l'embauche d'un ETP pour faire la caisse, l'intendante n'a pas le temps d'être en caisse.  C'est à nous association de vous enlever cette charge qui ne devrait pas vous incomber.  Dans le futur RIA il faudra prévoir un coin café.  <b>E C</b>: Du fait que le 10 mai des Administrations devront rester ouvertes au public (consigne Préfet) , il faudra envisager la possibilité de réduire le choix de plats ce jour-là...(ex : steak frites), car la fréquentation va être nécessairement minimaliste.  <b>PV</b> : scan Plateau : sous utilisé, si possible réagencer et décaler la vitrine plateau après le salade bar.</p>
<p>Documents à transmettre par Emmanuelle Chapoulie et Thierry Rosier à Spoon et autres suivis...</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Pour le 15 mai 2024 : Potentiels de conventions / nouveaux convives</li> <li>➤ Nombre de convives en plus au 1er trimestre 2024 par rapport à la même période de 2023.</li> <li>➤ Expertise de Mme TANESIE sur un dispositif de gestion des déchets</li> <li>➤ Dénonciation du contrat qui nous lie au commissaire aux comptes</li> <li>➤ Lundi 17 juin : Visioconférence avec la Sté SPOON</li> </ul>

