

# Le Club de l'Economie, la soixantième ACTION



## 1960-2019 - L'OCCASION DE FAIRE UN BREF HISTORIQUE

- Au début, il s'agissait d'une palette de Beaujolais achetée en gros à ALOVIN, **partagée à prix coûtant** entre amis et collaborateurs de bureau d'Aramis CREMONINI. **C'était l'idée fondatrice du Club et elle est aujourd'hui toujours de mise.**
- **1960 : création officielle du Club de l'Economie** par Aramis avec la collaboration, en tant que fournisseur, d'André GLAUS de la maison de négoce de vins GLAUS FRÈRES. Ouverture de l'offre aux membres du syndicat pour lequel Aramis travaille.
- Suivent une trentaine d'années de développement du fichier, en touchant les principaux syndicats genevois qui acceptaient de mettre à disposition du Club la liste d'adresse de leurs membres, grâce à l'activité professionnelle syndicale d'Aramis et des liens de confiance qu'il avait tissés dans le milieu. **Le Club était alors réservé principalement aux employés syndiqués.**
- En raison de l'augmentation constante du volume, les achats se sont effectués en direct avec les producteurs et l'importation des vins a alors été déléguée à la société d'importation SCHERER S.A. d'André GLAUS dont le directeur était à l'époque Joris CHAVAZ.
- Distribution à Malatrex, ensuite aux Avanchets, puis à Palexpo, avec des prix unitaires 30% en dessous des prix du marché qui ont permis d'aboutir à un volume total distribué en francs qui, au début des années 90, a fini par dépasser le million.
- **Fin 1994, reprise de l'activité du Club de l'Economie** et de ses 2'500 membres actifs par Michel GLAUS et Nicolas CHAVAZ, **au travers du CdE.** En plus des employés syndiqués actifs, **début de l'accès aux offres du CdE à tous**, car les fichiers syndicaux (jusqu'à 55'000 adresses touchées auparavant par le mailing « syndical » annuel) étaient devenus légalement inutilisables.
- Ouverture « officielle » des centres de distribution de FR, NE et VS grâce à MM. SPICHER, THORMANN & VALLOTON.
- Déménagement en 1997 de la distribution de GE, de Palexpo aux Acacias. Recherche de spécialités, de « moutons à cinq pattes » augmentation générale du niveau de qualité et aussi de prix, tout en restant au niveau de prix des vins « standards » offerts ailleurs.
- Amélioration du référencement, de la logistique de commande et surtout de l'organisation de la distribution.
- **1998 : le volume distribué a doublé, le nombre de membres a triplé, c'est encore aujourd'hui l'année record !**
- 1999 : **fin d'une belle croissance suivie d'une érosion lente et régulière du volume pendant 20 ans** avec un nombre de membres qui stagne. Les attentats, les différentes crises financières, le 0.5 pour mille, la baisse de la consommation, l'augmentation massive de la distribution par les grandes surfaces, le manque de renouvellement des membres par parrainage; tout y contribue.
- 2018 : Grâce à la modernisation de notre fonctionnement au travers d'un **nouveau site offrant au niveau ergonomie, simplicité et rationalité, tout ce que les membres peuvent attendre d'internet, devenu aujourd'hui incontournable**, grâce à la recherche active de nouveaux membres, à la dynamisation du parrainage, nous avons réussi, en volume, à rester en dessus du niveau de 1994, et à recommencer à accueillir un bon nombre de nouveaux membres. Le volume est encore suffisant pour négocier des prix de gros, mais ne pouvant pas étaler la demande sur trop d'articles, l'assortiment s'était quelque peu réduit.
- **2019 : Regroupement de nos efforts avec le Club de la Solidarité**, actif depuis plus de 20 ans et qui aussi peinait à faire les volumes suffisants. Avec la reprise des membres laissés sur le carreau par la cessation d'activité de la Confrérie des Trois Clés (ex SBS) et avec en plus ce regroupement avec le CdS, **l'entité réunifiée sous la bannière du CdE** peut continuer à compter sur des volumes qui permettent encore la diversité dans notre sélection ainsi que les prix de gros dont vous bénéficiez directement.
- Jusqu'à quand ? l'avenir nous le dira et j'espère que vous serez nombreux à pouvoir vivre et écrire la suite de cette belle histoire.

## DEBRIEFING DE SOIXANTE ANS DE BONS ET LOYAUX SERVICES !

- Initialement, **l'avantage CdE était incontestablement le PRIX.** Les qualités étaient dans le vin généralement « génériques » avec très peu d'appellations contrôlées. Les principaux acteurs étaient des négociants, pas des petits propriétaires indépendants.
- Avec la disparition d'un bon nombre de grandes coopératives et de gros négociants, la multiplication des AOC et des petites structures jeunes, compétentes, performantes et très engagées, le marché a muté offrant en lieu et place des vins de masse, une multitude de spécialités offertes par des artisans, attachés à l'image d'excellence de leur domaine et qui font la promotion de leur « marque ».
- Devant cette pléthore d'offres et de nouvelles étiquettes, pour tout un chacun, comment s'y retrouver et trouver son bonheur ?
- **L'avantage principal du CdE est donc devenu son IMPITOYABLE SÉLECTION**, permettant aux membres de s'approvisionner très facilement et rationnellement, en toute confiance avec des produits TOP à tous les niveaux et ... sans effort de recherche !
- De plus, comme nos fidèles membres continuent année après année à nous faire confiance, en choisissant leurs vins les yeux fermés et sans risque, cela nous permet encore de compter sur des volumes suffisants pour être bien négociés au niveau du prix.
- **L'avantage CdE « PRIX » est donc toujours bien là**, et ceci grâce au **facteur QUANTITE qui se révèle donc essentiel pour maintenir ces deux avantages uniques CdE dont bénéficient tous les membres.**
- Cependant, la consommation de vin en Suisse baisse continuellement depuis 20 ans (1990, 315 mio de litres, 2018, 245 mio, soit près de 30% de moins). Dans ce contexte, le maintien indispensable, voire le développement de la quantité passe par l'augmentation du nombre de membres, par le bouche à oreille, la recommandation et le PARRAINAGE.
- **En résumé, les membres boivent moins en moyenne, il en faut donc plus !**
- La pérennité du CdE, c'est l'enjeu majeur des dix prochaines années, **c'est dans l'intérêt de tous les membres**, et vous l'avez bien compris, au niveau promotion du CdE la balle est principalement dans votre camp.

Merci pour votre écoute et, pour la suite, longue vie au CdE !

Pour le CdE, et depuis 25 ans à votre service.

Michel GLAUS