

ça commence ici!!!!

Voici les questions qui étaient sur le doc précédent :

- C'est quoi le "vrai bio" pour vous ?
- Comptez vous intégrer votre réseau de clients à Biotope (avantage de se rapprocher de l'objectif de 100 paniers, désavantage de taxer ce CA qui précédemment ne l'était pas) ?
- Seriez vous d'accord que des bénévoles interviennent ? Sous quelles conditions ?
- Pensez vous qu'il faille élargir la gamme de produits ou favoriser les produits existants ? (Le débat sous forme d'exemple ; Si les consommateurs veulent de la viande ils vont acheter celle de Jérémy et Clément, si on ajoute du porc vont ils vendre moins ? Y aura t il plus de consommateurs ?)
- Etes vous pour ou contre l'achat-revente au sein de biotope ? Si oui, sous quelles conditions ?
- Si on ferme les commandes le dimanche soir, est ce que ça convient à tout le monde pour livrer le jeudi ?
- Est ce qu'on ouvre 52 semaines/an ? Moins ? On ferme quand ?

Et voici les articles de charte que nous avons pris pour exemple pour créer celle de notre magasin de producteurs. Ils sont à modifier et à adapter à notre situation bien évidemment, mais ça permettra d'avoir une base de travail. Et c'est à différencier des statuts qu'aura l'association si nous créons une association.

CHARTRE DE L'ASSOCIATION BIOTOPE

1) Objet

L'association a pour tâches de :

- rechercher des débouchés et faciliter la distribution des produits de ses adhérents dans le cadre de l'association « Biotope »
- mettre en relation ses clients avec les producteurs membres de l'association Biotope
- organiser des moyens de vente afin de faciliter et d'accroître la vente directe au détail (sauf personne desirant rester en colis, enlever le au détail)
- organiser toute manifestation et action de communication en vue de promouvoir les produits et les valeurs (ou pratiques ?) de ses adhérents

2) Adhésion

Pour pouvoir être adhérent, il faut être agriculteur et/ou transformateur produisant en priorité (pourquoi en priorité si c'est pas claire c'est qu'il ya un loup) en agriculture biologique (certifié ou en conversion) ou sous label Nature et Progrès. Une demande écrite avec les certificats concernés est obligatoire. Un agriculteur et/ou transformateur non certifié agriculture biologique ou Nature et Progrès peut être admis au sein de l'association, après examen par le Conseil d'administration de ses conditions de production (pas d'utilisation de pesticides, pas de fertilisants issus de la chimie de synthèse, pas d'OGM, une diversification importante

des productions).(on se limite au certificat AB ou Natur et progrès) (oui il faut être certifié pas de dérogation sinon pourquoi marquer bio tope)

Pour un même produit fini, les producteurs sont prioritaires par rapport aux transformateurs.

L'acceptation se fait dans les conditions prévues par l'article 5 des statuts (l'admission de nouveaux membres est prononcée par le conseil d'administration). Elle est définitive après l'observation d'une période d'essai de 6 mois à compter de la première mise en vente des produits. En cas de changement d'exploitant, de gérant, ou d'associé (si production concernée par biotope) chez un des membres de l'association, une nouvelle demande d'adhésion devra être présentée et entraînera une nouvelle période d'essai de 6 mois.

3) Produits vendus / engagement

a) Les adhérents s'engagent, par courrier adressé au conseil d'administration, à présenter la liste complète de leurs familles de produits accompagnée des certificats AB ou des mentions nature et progrès correspondante le cas échéant. Le Conseil d'Administration se réserve le droit de sélectionner ou pas un ou plusieurs produits de cette liste en fonction des produits déjà mis en vente par l'association « Biotope ». La lettre précise les produits, les quantités approximatives, les périodes où ils seront fournis et éventuellement les périodes où un produit ne serait pas disponible. (Ponctuellement, en cas de produits manquants chez tous les producteurs, possibilité d'introduire le produit en provenance d'une autre ferme à condition qu'elle réponde aux exigences de la charte). bof Les clients devront en être avertis.

b) Chaque nouvelle famille de produits devra être présentée au Conseil d'Administration et obtenir l'accord de celui-ci pour être mis en vente. La nouvelle activité d'un membre ne doit pas entrer en concurrence directe avec un produit déjà commercialisé, sauf en cas de débouchés possibles pour les deux et accord entre eux. Tout nouvel adhérent présente son engagement de livraison avec sa demande d'adhésion.

c) Pour le bon fonctionnement de l'association, l'adhérent s'engage à une régularité dans l'approvisionnement.

4) Permanences / Bon de livraison / Fonctionnement

Le but est de maintenir un équilibre participation/chiffre d'affaire et l'équité entre les adhérents. Sont concernés : livraison, préparation, prise et suivi des commandes, actions de communication (newsletter, relances...), participation à des événements, secrétariat (réponse aux demandes des clients...), comptabilité. Les adhérents établissent, entre eux, l'organisation des livraisons et de la préparation des commandes. Cette participation est essentielle au bon fonctionnement de l'association.

Les livraisons à assurer sont communiquées par écrit sous forme de planning à chaque adhérent par le responsable du planning.

Les missions lors des livraisons sont :

- Conseils aux clients
- Communication auprès des consommateurs sur les fermes et leurs exploitants...
- Nettoyage du camion de livraison

Un système de banque de travail sera mis en place indépendamment des frais de fonctionnement. Les différentes tâches à répartir seront listées, et mises à jour régulièrement par le Conseil d'Administration. Chaque adhérent s'engage à remplir correctement le tableau de la banque de temps afin d'évaluer au mieux le

temps passé pour chaque tâche.

A la fin de l'année civile, les comptes seront faits et les personnes qui doivent du temps le paieront en euros. Au tarif de €/heure ; cet argent servira à égaliser la participation entre les adhérents et par conséquent sera reversé aux personnes ayant donné plus de temps.

5) Participation aux frais de fonctionnement

Pour couvrir les frais de fonctionnement (caisses, bureau, pub...), l'association retient un pourcentage du montant des ventes. Il est fixé à 10 % pour les producteurs adhérents à jour de leur cotisation annuelle et à 20 % pour les producteurs non adhérents.

Pour le paragraphe 4 et 5, un texte sera re-rédigé afin d'établir un fonctionnement de test pour 6 mois
Définir cout horaire ==> Frama Maryline

6) Prix de vente

Chaque producteur reste maître de son prix, il ne doit pas être différent de ses prix pratiqués en vente directe (vente à la ferme, marchés...). Les autres adhérents peuvent donner leur avis, qui n'a que valeur consultative. L'intéressé doit recevoir cet avis avec toute l'attention qu'il mérite.

7) Pertes

Chacun reste responsable de ses produits. Les pertes exceptionnelles seront prises en charge par l'association (exemple : panne d'un appareil frigorifique...)

8) Paiement aux producteurs

Les producteurs percevront tous les mois le montant de leur vente diminué de la retenue prévue à l'article 5 du présent règlement.+ frais de local.bio

9) Frais de transport

Les frais de transport, pour les marchandises comme pour les personnes sont à la charge de chaque producteur. Il est entendu que chaque producteur porte ses produits au local de préparation de commande. Néanmoins, en cas d'empêchement, les producteurs peuvent s'entendre entre eux pour le transport.

10) Responsabilité

Chaque adhérent est tenu de se couvrir personnellement par une assurance pour le risque. Les accidents concernant le transport et le déchargement des marchandises sont à la charge de chaque adhérent. Les remplacements de l'exploitant par un personnel familial ou salarié sont admis, mais ils sont à la charge de chaque adhérent qui garde la responsabilité entière de ce personnel, qui agit en son lieu et place. Une

assurance sanitaire (intoxication alimentaire) ainsi que la responsabilité civile son également exigées. L'association se dégage de toute responsabilité en cas de non assurance de l'un de ses membres.

11) Contrôle de la qualité

Compte tenu de l'importance de ce point, les adhérents conviennent spécialement de solliciter fréquemment les conseils, les critiques et les remarques des autres adhérents à propos des produits qu'ils mettent en vente. Ils s'engagent à les accueillir sans s'y opposer et à les considérer attentivement. Les adhérents s'engagent à donner objectivement et en toute circonstance utile, leurs avis, leurs critiques et leurs suggestions à leurs collègues à propos des produits et des prix de vente. Le Conseil d'Administration a tout pouvoir pour décider des mesures propres à régler les problèmes dans l'intérêt de l'association et de ses membres.

12) Exclusion

Le conseil d'administration peut prononcer l'exclusion d'un adhérent en se basant sur les motifs suivants :

- infraction au règlement intérieur
- divergences de vues volontaires et systématiques
- non respect de la charte

13) Démission / Non-respect de l'engagement de vente

La démission est possible à tout moment. Toutefois, le membre qui se retire doit informer par lettre recommandée avec accusé de réception le conseil d'administration de sa volonté de retrait ou démission 3 mois au moins avant la date souhaitée pour l'effet de retrait. En cas de départ de l'association, l'adhérent s'engage à ne pas exploiter le fichier clients du magasin de producteurs.

14) Modalités de révision du règlement intérieur

Le règlement intérieur peut être modifié sous proposition du Conseil d'Administration et validation de l'assemblée générale ordinaire.

Le Président
Nom+Prénom

Le secrétaire,
Nom+Prénom