

Types de produits

- Le choix des produits dépend:
 - des possibilités de la région (climat, sol, etc.) ;
 - des possibilités et potentiels du ou des producteurs (structure, surfaces, intérêts, etc.) ;
 - des vœux et besoins des consommateurs.

Choix des produits

- Une grande diversité des produits dans un panier permet de limiter les risques climatiques et d'assurer une certaine compensation dans le contenu des paniers.
- Dans une ACP avec un seul producteur et un type de produits (légumes p. ex.) la mauvaise récolte de carottes peut être compensée par plus d'un autre légume.
- Dans une ACP avec plusieurs producteurs, la mauvaise récolte de colza du producteur A peut être compensée par une bonne récolte de pommes du producteur B. Il faut mettre en place les schémas de décision. Un fonds peut être instauré à cet effet (« caisse risque »).

Qualité des produits

- Bio, conventionnel, PER, label XY, sans produits de traitement, sans engrais, etc.
- Moins besoin de standardisation des produits que pour le marché de gros.
- Autres critères selon les vœux des consommateurs et les possibilités des producteurs.



Photo "Notre panier Bio"

"Notre panier Bio" ne propose que des produits biologiques. Certaines initiatives offrent des produits provenant de divers modes de production dans le même panier.

Prix de l'abonnement

- L'élaboration des prix est une question centrale et éternelle.
- Les producteurs et les consommateurs doivent y trouver leur compte (juste prix, prix rémunérateur).
- Le prix est fixé selon le type de produit, le type de production, les besoins du/des producteur(s), le nombre de livraison, les transports, les coûts, etc.
- Normalement, une fois que l'on a défini le nombre de livraison, on définit le prix du panier. Le producteur va faire en sorte de mettre dans ce panier la diversité voulue, la qualité demandée pour ce prix.
- Il faut inclure les frais de fonctionnement de l'initiative (frais fixes et spécifiques comme les transports et les frais d'administration).
- Le bénévolat est important au départ mais difficile à maintenir sur le long terme, selon les responsabilités.
- Prévoir un % du chiffre d'affaire (CA) pour différentes causes (liée à l'agriculture proche de l'idée des ACP), comme par exemple pour la cause syndicale d'Uniterre ?
- Prévoir dans un pourcentage pour une « caisse risque ».
- Le calcul de ces critères est difficile et certaines initiatives s'inspirent des listes de prix pour la vente directe qui paraissent dans divers médias agricoles.

Contrats

- Le contrat définit la quantité, la qualité, le mode de production, les prix et les modalités de livraisons des produits.
- Le contrat porte en général sur une année.
- Pour les livraisons hebdomadaires à mensuelles, on peut proposer des abonnements d'essai pour 1 à 4 livraisons (à définir par les responsables des initiatives).
- Pour la viande, on peut proposer un "abo-pour-voir" de 1 livraison.

Lieu de livraison, distribution

- Choisir le lieu de distribution en fonction de la localisation des consommateurs:
 - Ferme.
 - Chez un membre.
 - Cage d'escalier d'un immeuble.
 - Local associatif.
 - Magasin diététique, magasin bio.
- Si les consommateurs habitent à plus de 20 minutes de trajet, il faut prévoir d'autres points de distributions plus proches (plus écologique et plus confortable pour les consommateurs).
- Attention : avoir assez de place pour la circulation et le parage des voitures.
- Pour les livraisons hebdomadaires, entre le mardi et le jeudi vers 18-19 heures, peut être plus tôt en hiver (nuit, froid).
- Pour les livraisons annuelles ou bisannuelles, lors de fêtes ou manifestations (fêtes d'associations bio, de quartier, etc.).



Photo Josy Tamarcaz
Distribution des "paniers" du Lopin Bleu à la ferme de Pierre-à-Bot à Neuchâtel, en même temps que la fête de Noël de Bio-Neuchâtel le 29 novembre 2008

Rythme des livraisons

Le rythme de distribution dépend du type de produit et de l'éloignement du producteur par rapport aux consommateurs

- Les produits de garde (huiles, farine, etc.) peuvent être livrés de 1 à 3 fois par année.
- Les produits frais (légumes, viande, œufs, etc.) demandent des livraisons rapprochées et régulières (hebdomadaires à mensuelles).
- Les livraisons annuelles peuvent intégrer quelques produits frais, mais en petites quantités.
- Les livraisons régulières peuvent toujours intégrer des produits de garde.
- Les producteurs éloignés ont plus de difficulté à livrer des produits frais que des produits de garde ou de la viande (distance, temps).

Bulletin de livraison, facturation

Le bulletin de livraison n'est pas une obligation en soi, mais en excellent support d'information. Il participe à la transparence du projet et permet de donner des nouvelles sur les cultures, donner des recettes pour les nouveaux produits ou autres.

La facturation et le paiement se font d'avance.

En cas d'absence

- Un consommateur peut être absent au moment de la livraison.
- Il faut avoir une stratégie claire pour ces cas, par exemple:
 - le consommateur se charge de trouver un remplaçant pour aller chercher la livraison ;
 - le consommateur donne son panier hebdomadaire à un tiers (voisin, ami, collègue famille...) ;
 - si un consommateur ne vient pas chercher sa livraison, le montant de celle-ci reste dû à l'ACP.