

Association

reconnue d'intérêt général

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Juin 2020 Numéro 33

Des nouvelles du bercail paysan

Dans ce numéro

On ouvre	1
Album photos	2
Cerfrance	4
Conseil d'administration	5
COPIL	5
Journée collective Alter'incub	е
RDV Alter'Incub	7
Λ la ferm'aveneir	ç

Notre association est soutenue par



On prépare, on fabrique, on installe, on se dépêche car demain, **ON OUVYE....**

Nous avions initialement prévu une période d'expérimentation du 4 mai au 31 juillet. Du fait de la pandémie, nous avons dû différer. Nous avions pris la décision de continuer à préparer l'ouverture prochaine pour être prêts dès que les circonstances le permettraient. Mi-mai, suite à la décision du gouvernement de déconfiner, nous avons pris la décision d'ouvrir l'accueil à la journée le 8 juin. Nous avons donc consacré une grande partie du mois de mai, à poursuivre les installations au sein de la ferme. Les ateliers, bien sûr, mais aussi l'aménagement du vestiaire qui a été finalisé et l'installation d'un bureau pour l'éducatrice. Un gros chantier a été réalisé pour installer des toilettes sur la ferme. Une tente de 4m sur 8 a été montée pour permettre aux personnes accueillies d'être installées confortablement pour le repas et les temps de repos.

Parallèlement, il y a eu un gros travail administratif à finaliser, le contrat de travail de



l'éducatrice mais aussi une mutuelle pour couvrir ses frais de santé. La rédaction des documents de contractualisation et de suivi des bénéficiaires qui font le lien entre les familles et/ou représentants légaux et l'association.

Nous n'avons pas chômé. Tout le monde a mis la main à la pâte. Et nous sommes heureux de pouvoir vous annoncer le début des activités.

ENFIN!





Un grand merci à Christine qui a trouvé une cuvette de toilette et à David qui nous a donné un lavemain.

Un grand merci aussi à Jean-François et Sandrine pour le prêt de l'évier et à Nadège et Adrien pour le prêt de machine à laver

Marion Favier

Spécialisée en Droit social, elle accompagne les clients de Cer-France dans leurs obligations en tant qu'employeur de main d'œuvre.

Au delà de la faculté de les aider à se mettre aux normes, le but est de les aider à anticiper leurs besoins pour gérer leurs salariés.

Juriste en Droit social:

- Conseil en Droit social
- Conseil en Ressources Humaines
- Formalités d'embauche et rédaction de contrats de travail
- Procédures disciplinaires (sanctions, licenciements)
- Procédures de licenciements
 ruptures conventionnelles
- Mise en place des représentants du personnel
- Rédaction d'accords et règlements intérieurs
- Réalisation de DUER
- Rédactions de notes techniques
- Animation de formations à destination des clients
- Audit & mises en conformité
- Veille juridique

Rendez-vous avec CerFrance Le mardi 5 mai

<u>Participants</u>: Raymond Riban - Anne-Françoise Berger - Marion Favier (CER)

Il a été décidé de faire appel à CERFRANCE, pour la mission d'assistance en matière sociale, c'est-à-dire la réalisation des contrats, des fiches de paies et de toutes les opérations qui en découlent et qui sont liées à la gestion des personnels salariés du Bercail Paysan.

Sur la base des documents qui nous avait été envoyés, nous avons échangé sur divers points avec Marion Favier, qui sera chargée de notre dossier.

De très nombreuses démarches sont à réaliser telles que

- => Prévenir notre assureur que Le Bercail Paysan accueille un salarié
- => Création du registre unique du personnel
- => Création d'un document unique
- => Création d'un registre des alertes
- => Réalisation des Affichages obligatoires
- => Réalisation de la déclaration préalable à l'embauche
- => Adhésions obligatoires aux caisses (URSSAF, caisse de retraite complémentaire)
- => Adhésions à une mutuelle

Nous avons aussi décidé avec Marion Favier des modalités de

=> Transmission des informations aux caisses : effectué par CER, mensuellement, après établissement des fiches de paye. CER leur transmet la déclaration sociale nominative et nous informe du mon-

tant mensuel à régler aux caisses. Les caisses effectuent un prélèvement directement sur notre compte.

=> Principe d'établissement des fiches de paye : le document de suivi des heures réalisées par le salarié doit être transmis à CER 48h avant le déclenchement de la paie.



Un grand merci à Anne-Françoise qui a consacré beaucoup de temps à toutes ces démarches administratives.

Conseil d'administration Le mardi 5 mai de 19h30 à 22h

Toujours à distance, nous avons réalisé un conseil d'administration dont le principal thème a été une réflexion commune autour du partenariat avec une autre association.

Nous sommes dans cette démarche de discussion avec l'association Sainte Agnès de St Martin le Vinoux. Nous avons réalisé une première rencontre avec Estelle Dubois qui a été chargée par Olivier Marze, directeur de Ste Agnès, de construire cet éventuel partenariat. Cette première rencontre a eu lieu en avril et avait pour objet de définir nos valeurs, notre projet. La seconde rencontre est prévue en juin. Elle a pour objet de définir ce que nous attendons du partenariat. Il nous a semblé essentiel de préparer cette rencontre en amont.

Pour cela, grâce à un document fourni par Claire Cristovao, notre consultante Alter'Incub et adapté par Anne-Françoise, nous nous sommes concertés autour de 4 questions centrales :

- 1) Quels sont aujourd'hui les besoins de ma structure pour développer mon activité?
- 2) Quels sont les atouts de ma structure que je pourrais proposer à des partenaires?
- 3) Sur quel(s) type(s) de marché(s) / projet(s) notre structure souhaiterait se positionner et ne le peut pas? Pourquoi?

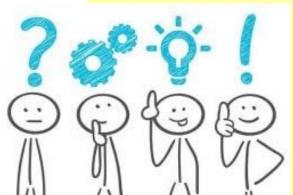
Romain.

4) Comment notre structure imagine-t-elle un partenariat (convention, groupement, structure juridique)?

Les idées de tous les administrateurs ont été notées, recensées et serviront de base pour notre prochain échange avec Estelle Dubois de l'association Ste Agnès.

Inspirée par le banc gentiment offert par l'atelier de Bossieu, Chantal a également fabriqué un joli banc.





Le comité de pilotage a pour principale fonction de coordonner les actions du Bercail Paysan au sein de la Ferm'avenir de Le lundi 11 mai de 11h à 12 h

Etaient présents Romain, Chantal, Raymond et Martine. Dans un premier temps, nous avons fait le tour des bâtiments afin que Romain nous indique ce qu'il envisage comme aménagement. Il nous a présenté, notamment, le lieu d'installation de son laboratoire de découpe et du futur magasin à la ferme. Nous avons pu ainsi déterminer

le lieu idéal pour construire les toilettes. A ce même endroit, on trouve désormais une douche et un emplacement pour mettre la machine à laver. Ensuite, nous avons décidé de déplacer l'aplatisseur à grain pour libérer la pièce et faire un bureau qui sera occupé par Chantal. Nous avons également déterminé les lieux de stockage du matériel. Dans un second temps, nous avons travaillé avec Chantal sur les modalités et l'ensemble des démarches à réaliser pour l'ouverture de l'accueil à la journée.





Par dessus l'market défend une vision particulièrement opérationnelle de son métier. Le marketing et le développement sont des leviers de croissance réactifs, faisant appel à une méthodologie d'accompagnement soutenue, efficace et mesurable.

L'expertise théorique et fondamentale est mise au service du pragmatisme pour défendre toujours l'idée de priorité, faire émerger les pistes de travail et les traduire en actions réalistes.

Par dessus l'market construit ses missions dans le cadre d'un relationnel où l'échange et le partage sont des clés incontournables de la réussite.

Ce parti-pris de l'engagement est un axe fondateur de l'agence, particulièrement mobilisé auprès des professionnels en attente de solutions justes, fondées, et accessibles.



Journée de formation collective Alter'Incub—première étape de la construction d'une stratégie commerciale.

Vendredi 22 mai 2020 - 14h00 à 16h00 en visio

La formation est animée par Ariane Treseler. Directrice associée de « Par-dessus l'market », Agence spécialisée en marketing et développement commercial.

Il s'agit de la première étape d'une formation-action qui va durer 5 à 6 mois, car il s'agit d'une co-construction de notre plan d'action commerciale. Il y aura du travail à faire entre les séances. Nous devons construire une stratégie commerciale opérationnelle.

Cela doit nous permettre de construire notre stratégie commerciale et de l'animer. C'est important car le développement économique se prépare et se maîtrise.

Les étapes que nous allons suivre sont les suivantes :

- 1.Fixer notre identité commerciale et notre feuille de route. Il faut passer de « ce que je fais », à informer le marché de à quels points de douleur je réponds et à qui je m'adresse. Définir nos cibles stratégiques.
- 2. Valoriser notre démarche commerciale. Grille de découverte. Plan de réponse aux objectifs.
- 3. Maîtriser le parcours de nos adhérents. Offrir un expérience client. Construire un tunnel commercial.
- 4.Piloter les actions commerciales. Créer des objectifs quantitatifs et qualitatifs par type de cible. Création d'indicateurs pour suivre l'avancement de nos objectifs.

Pour suivre ces différentes étapes, la formation s'organise en plusieurs temps :

- •Séance 1 : formation collective du 22 mai. L'objectif est de définir l'identité commerciale de notre association.
- •Séance 2 : formation collective du 19 juin. Création du parcours de vente.
- •Séance 3 : séance individuelle A.
- •Séance 4 : formation collective date à fixer grille découverte.
- •Séance 5 : accompagnement d'Ariane Treseler sur le terrain. Par exemple, elle nous accompagnerait à un rendez vous avec un représentant d'une collectivité pour analyser notre discours et notre façon de défendre notre projet. Elle nous observera et fera un débrif à la suite du RDV.
- •Séance 6 : formation collective sur le plan d'action commerciale de notre association.
- •Séance 7 : séance individuelle B.
- •Séance 8 : crash test = mettre en œuvre nos outils. On devra en 20 minutes et 5 diapos présenter notre stratégie commerciale.

L'efficacité commerciale coûte cher en temps et en énergie. Il faut faire un max pour que nos atouts rencontrent les besoins des clients. Il faut que l'on soit en capacité de regarder dans la même direction que nos clients, vendre nos solutions comme étant la réponse à leurs besoins . Il faut organiser notre efficacité commerciale.

Il faut d'abord définir les besoins = ce sont les points de douleur auxquels on répond. On vend de la valeur et on ne doit pas chercher à pousser une solution. Il faut répondre à un besoin, à un point de douleur = il faut que l'on puisse répondre à ce qui empêche nos clients de dormir. Ne pas parler de nous, mais de besoins du marché.

Une stratégie commerciale, c'est être visible et lisible sur le marché.

Il faut se former une identité commerciale. Il faut formaliser ses savoirs en se questionnant : à quels besoins je réponds? Qui a ce type de besoins? Pourquoi nous? Quels sont les facteurs nous différenciant ? Nos capacités, nos compétences. Pourquoi sommes nous la meilleure réponse à ces douleurs

Quelles preuves tangibles, preuves factuelles pouvons nous donner de nos compétences, capacités? Élargir notre champ. Ne pas se concentrer sur nos cibles directes, mais définir qui sont les prescripteurs (univers commerciaux) (parler de notre service, le recommander), qui sont les acteurs satellites autour de notre cible. Quelles sont les associations partenaires ? Notre réseau ? Nos financeurs ?

Deux piliers fondamentaux : Notre démarche implique un chois, une cible pas trop large et notre « positionnement » identité commerciale doit avoir pour vocation de durer.

Les règles d'or : bien connaître son marché : pour cela, il faut interroger le terrain. Savoir prendre du recul et privilégier l'effet miroir. Etre ambitieux. Ne pas confondre la cible comptable (seulement les clients) avec la cible commerciale (les prescripteurs)

Pour la prochaine fois, il faut définir notre identité commerciale en répondant aux trois questions suivantes :

- => à quels points de douleur apportons nous des réponses ?
- => pourquoi nous ?
 - => quels sont nos cibles commerciales ?



Rendez-vous individuel avec Claire, consultante d'Alter'Incub Le mercredi 27 mai 2020 de 14h à 16h

Nous retrouvons Claire, notre référente Alter'incub pour notre rendezvous mensuel, toujours en visioconférence.

Le premier point abordé est l'ouverture de l'accueil en journée. Claire nous aide à faire le point sur l'avancée des démarches à réaliser. Nous listons les aspects déjà réglés, les points à réaliser rapidement et ceux qu'il ne faudra pas oublier, mais qui sont moins urgents. Nous rediscutons également des indicateurs qui nous permettrons, fin juillet, de faire le point sur cette période expérimentale afin d'en tirer tous les enseignements pour améliorer notre service dès la reprise de septembre.



Anne-Françoise nous indique également les aspects budgétaires de cette phase expérimentale, mais aussi jusqu'au mois de décembre.

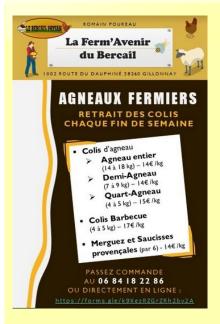
Le deuxième point abordé est la reprise des discussions avec l'association « Villages vivants ». Pour rappel, il s'agit d'une association qui a pour objet de dynamiser les centres villages. Pour cela, ils achètent des bâtis qu'ils louent à des porteurs de projet qui développent des activités au sein de villages. Après de pre-

mières rencontres, l'animatrice de cette association nous avait indiqué qu'ils avaient déjà trop de projets à suivre en 2020 pour prendre en compte notre demande d'acheter la maison des parents Riban. Depuis, nous avons repris contact avec cette association dont l'un des projets 2020 se décale sur 2021.

Pour leur permettre de prendre leur décision, nous devons leur fournir un prévisionnel plus détaillé et qui se projette sur 3 à 5 ans, une "étude de marché" qui permette de formaliser les besoins sur le territoire, les 2 documents présentant un scénario "sans accueil permanent" (si malheureusement ce projet d'envergure n'aboutissait pas).



Sur la Ferm'Avenir du Bercail paysan



En mai, les agneaux ont du succès!

(...pourvu qu'en juin ce soit pareil !! :)

Premières ventes d'agneaux pour la Ferm'Avenir

Mon installation a débuté par la saison des agnelages, et voilà les premiers colis d'agneaux qui viennent désormais régaler les clients : une première boucle est bouclée ! La commercialisation de mes premiers produits est vraiment une fierté qui vient concrétiser les premiers mois de travail de l'année, et l'essence même de mon projet agricole. En effet, l'attention et l'énergie portées à l'élevage a pour principale finalité la volonté de vous proposer un produit fini de qualité et respectueux de mes valeurs : valorisation de l'herbe et des espaces naturels, bien-être animal, respect de l'environnement, circuits courts et échanges directs avec les consommateurs... Bien sûr, maîtriser l'intégralité de cette chaîne, de la production à la commercialisation est un gros challenge qui demande de nombreuses compétences, et où il faut en permanence jongler avec différents métiers (éleveur, technicien, vétérinaire, boucher, commerçant, gestionnaire...) Ce n'est pas de tout repos, il me reste encore de nombreuses choses à maîtriser, mais le plaisir et les encouragements des clients sont déjà une belle récompense !

Pleine saison de fenaison



Comme dans toutes les fermes d'élevage, en mai c'est la grosse période des foins ! Faucher, faner, andainer, presser...autant de moments où je monte sur le tracteur avec beaucoup d'entrain. Faire les foins reste un "grand moment" dans l'année, une période certes bien chargée mais qui garde un petit air de fête (surtout les premières fois peut-être!): on scrute la quantité et la qualité des fourrages, on prépare les stocks pour l'hiver, ça sent bon l'herbe fraîchement coupée...et quand toutes les bottes sont à l'abri, on peut enfin souffler!

Cette année les conditions météo ont été très favorables, ce qui a permis au chantier de foin de se dérouler sereinement et d'assurer un stock suffisant pour l'hiver prochain, tout va bien.

Pour ajouter un peu de "piment" à cette saison - et parce que j'étais entouré d'une brave équipe de volontaires! - on s'est aussi lancé dans un chantier "petites bottes". Elles faciliteront notamment le soin des lapins par les résidents du Bercail. Merci à tous les petits bras qui sont venus m'aider : Pierre Rostaing et son épouse, la famille Pellet (EARL du Village), Gérald et Karine...

Des tomates et des courgettes pour accompagner les gigots!

Après les pommes de terre nouvelles, quoi de mieux qu'une petite ratatouille pour accompagner vos tranches de gigot au barbecue?!! ...

Une parcelle appartenant à l'EARL du Village a donc été réservée pour accueillir un petit coin de maraîchage. Les plantations ont donné lieu à une demi-journée de chantier par-

ticipatif auquel une quinzaine de personnes ont répondu présent : membres de l'association du Bercail Paysan, de Terres de liens ainsi que plusieurs voisins de Gillonnay. Une nouvelle occasion de tisser des liens avec une équipe enthousiaste et dynamique qui attend désormais avec impatience que tomates, courgettes, potirons et autres cucurbitacées sortent de terre ! En quelques heures, 500 pieds ont été plantés : la force du travail collectif, en toute convivialité !

Un grand merci à tous ces jardiniers du samedi!

Le Bercail Paysan

Lieu de vie et d'activités agricoles 1005 route du Dauphiné, 38260 Gillonnay

Président : Raymond RIBAN Trésorière : Anne-Françoise

BERGER

Secrétaire : Martine CROISIER lebercailpaysan@orange.fr

06.26.55.14.17

