

Réunion du conseil d'administration du 18 septembre 2015 à 9 h 30 à Enchastrayes

Présents :

Gérard DORAS, Louis-Marie AVELINE, Marie-Christine RATTO, Thierry BAURAIN, Nicole MAROIS, Auréli PINATEL, Evelyne PASSERI.

Excusés :

Joyce BORGMANN, Gérard BRUN, Benjamin DUCREAU, Johanna GUILLERMIN, Henri GOLETTA, Sandrine MACCARIO.



✧ ORDRE DU JOUR ✧

- 1- Accueil et intervention de Gérard Doras
- 2- Site internet départemental : participation de James LEFEVRE, webmaster
- 3- Projet de Farm Box : vitrine de Bienvenue à la Ferme, commercialisable, possibilité de projet tutoré avec l'IUT sur ce thème
- 4- Campagne de renouvellement des panneaux signalétiques des adhérents
- 5- Règlement intérieur de Bienvenue à la Ferme Alpes-Provence (non débuté)
- 6- Point sur les marchés paysans (et sur leur facturation)
- 7- Point sur Brin de Culture
- 8- Renouvellement des flyers 2016
- 9- Projet de stand BAF itinérant
- 10- Retour de la commission d'agrément du 17/09 et de la réunion avec le président et la direction de la CA04
- 11- Point compta et demande de subvention
- 12- Questions diverses.

✧ COMPTE RENDU ✧

1- Le président DORAS souligne l'importance du **travail en équipe** du conseil d'administration. Il souhaiterait mieux travailler en équipe sur des **projets concrets** (comme l'exemple les marchés paysans du Verdon) pour pérenniser l'association. Des projets qui rapportent quelque chose aux adhérents de manière collective ou individuelle.

Il rappelle la **pertinence d'avoir ouvert l'association aux adhérents extérieurs**, pour répondre à des besoins locaux d'adhérents Bienvenue à la Ferme qui ne sont pas toujours de notre département.

Gérard DORAS souhaiterait que chaque administrateur s'implique sur une action.

Il témoigne de son nouveau panneau réalisé avec l'outil www.1signe.com, qui a largement été remboursé par les clients qu'il a gagné cet été grâce à cette meilleure communication.

Lors de sa rencontre avec le président Esmiol, Gérard DORAS a insisté pour ne pas séparer dans les discours **l'agritourisme et la vente directe**. C'est pour lui une synergie obligatoire car la vente directe fonctionne grâce au tourisme.

A la réflexion émise par Marie-Christine RATTO, qui déplore que ce sont toujours les mêmes qui s'impliquent, Gérard DORAS répond qu'il faut aller voir les adhérents de chaque secteur, comme a commencé à le faire Joyce BORGMANN, afin de trouver des actions qui puissent les fédérer.

Relevé de décisions du conseil d'administration du 18.09.2015

Sujet	Décisions	Quand ?	Qui ?
2- COMMUNICATION WEB Site BAF départemental, Page Facebook, Newsletter adhérents	Bonne fréquentation du site départemental, décision de le conserver en l'état et de le faire vivre. Récupérer les statistiques de visite du site.		James
	Rajouter le lien du site départemental sur les pages nationales et sites personnels des adhérents.		Evelyne
	Définir un plan de communication et créer une page Facebook (préparer une liste des infos à rentrer).		Johanna : référente FBook + Auréli
	Faire un courrier spécifique aux adhérents BAF pour la communication : renouveler leurs photos, mettre leurs actus sur le site etc...	Faire cette mise à jour régulièrement	Evelyne et Auréli
	Fixer des échéances régulières pour faire la mise à jour du site départemental. Mettre le lien dans un mail tous les mois, faire simple pour que les adhérents puissent rapidement répondre.	Tous les mois (différent de la newsletter)	Auréli
	Continuer la newsletter trimestrielle envoyée à tous les adhérents par e-mail. La mettre sous la forme d'une vraie newsletter pour avoir un retour du nombre de lecteurs.	Tous les trois mois Mi - 2016	Auréli Auréli + Robin
	Demander à la CA04 si on peut avoir le soutien de Claire pour l'animation de la communication, notamment Facebook.		Gérard et Auréli
	Evaluer le retour de la communication (nombre de visiteurs du site et de la page Facebook, circulation de l'info).	Au bout de 6 mois	Auréli / Johanna + le CA

<p>3- PROJET DE FARM BOX</p>	<p>Idée de créer des Farm box Bienvenue à la Ferme (concept smart-box avec une offre de nos adhérents)</p> <p>Faire faire une étude de faisabilité et de rentabilité avec un groupe d'étudiants de l'IUT (projet tuteuré) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etude des farm box existantes, enquête auprès de ceux qui en ont développées. - Evaluer le tarif d'achat d'une box par la clientèle (enquêtes terrain). - Etudier les aspects juridiques (statuts, TVA...) <p>Rester dans un petit format test et trouver des fermes prêtes à jouer le jeu (activités, hébergements, repas) pour voir si ça marche. A + long terme, pourrait être développé sur PACA.</p>	<p>Signature de la convention début octobre. Fin de projet IUT : 24 mars 2016</p>	<p>Marie-Christine : référente farm-box + Auréli</p> <p>Etudiants de l'IUT + chapeautés par Auréli (attention à les cadrer sur les contacts avec les adhérents...)</p>
<p>4- PANNEAUX SIGNALETIQUES</p>	<p>Demander une carte bancaire au Crédit Agricole pour pouvoir payer les panneaux via Internet.</p> <p>Faire une campagne d'achat avant décembre 2015 (pour les intégrer dans la subvention 2015) avec le site www.1signe.com</p> <p>Faire la maquette sur le site pour aider les adhérents, voire leur faire entièrement sur demande.</p> <p>Budget par adhérent : 30 % du prix à hauteur de 200 €.</p> <p>Panneaux TTC, achetés par BAF :</p> <ul style="list-style-type: none"> - préenseigne à 150 € facturée à 45 € aux adhérents - directionnel à 50 € facturé à 15 € aux adhérents <p>Budget total à y consacrer : 7 000 € (pour 50 commandes x 200 €)</p> <p>Courrier aux adhérents + rappel sur la réglementation pour les enseignes en même temps.</p>	<p>Pour mi- Octobre</p> <p>Date limite de réponse pour les adhérents: le 15 nov.</p> <p>Date limite de commande : le 15 dec.</p> <p>Courant octobre</p>	<p>Gérard : négocier la gratuité au crédit agricole</p> <p>Auréli</p> <p>Auréli et Evelyne</p>
<p>5- REGLEMENT INTERIEUR BAF 04</p>	<p>Le RI doit être finalisé avant la prochaine AG pour le faire valider.</p> <p>Reprendre les bases que l'on a et intégrer les thèmes listés lors du dernier CA de juin 2015.</p>	<p>Novembre</p>	<p>Thierry : référent Règlement Intérieur + Auréli</p>
<p>6- MARCHES PAYSANS</p> <p>dates, lieux, facturation</p>	<p>Estoublon : bon retour => Continuer du 15 juillet au 31 août.</p> <p>Changer le jour du marché => le mardi ?</p> <p>Succès de la presse mobile (à faire venir + tôt le matin).</p> <p>Ste Croix : mauvais => annulation.</p> <p>Faire un courrier pour indiquer à la mairie qu'on ne le fera plus.</p> <p>Moustiers : très bon => maintien</p>		<p>Evelyne</p>

	<p>Proposition de tester un marché à Quinson (le PNRV va voir avec la mairie de Quinson les possibilités).</p> <p>Simplification de la facturation des marchés en 2016 :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tous les marchés doivent être réglés avant la saison - Plus de chèque de caution - Aucun remboursement ne sera réalisé - En cas de force majeure (annulation du marché, ou avec justificatif soumis au conseil d'administration...) : marché offert pour l'année suivante en compensation. - En cas de participation supplémentaire en cours de saison à un marché : facturation du double du prix initial. <p>Mettre à jour la charte des marchés paysans.</p>	<p>Validé en réunion de bilan des marchés le jeudi 24 septembre</p> <p>Avant Janvier</p>	<p>Luc du PNRV et Auréli</p> <p>Auréli</p>
7- Brin de culture	<p>Outils de communication à récupérer à Aix par un technicien CA04 puis à distribuer aux adhérents participants.</p> <p>Faire un communiqué de presse à diffuser.</p>	<p>5 octobre</p> <p>Début octobre</p>	<p>Evelyne et Auréli + participants</p> <p>Nicoline / Claire</p>
8- Flyers 2016	<p>Demander un devis pour l'impression de 10000 pochettes sur du papier 115 g.</p> <p>Faire imprimer 10000 pochettes pour regrouper les différents flyers avec une carte à l'intérieur, sans date.</p>	<p>Novembre</p> <p>Décembre si bujet 2014, janvier si budget 2015</p>	<p>Auréli</p> <p>Auréli / Claire</p>
9- Stand itinérant	<p>Avoir un stand promotionnel « sous le coude » ou un fond de stand. Penser au visuel (banderole...)</p>	<p>Pour mémoire</p>	
10- Retour de la réunion avec la CA	<p>OK pour le projet tuteuré.</p> <p>Auréli ne remplace pas Nicoline poste pour poste, elle est sur un autre poste jusqu'en décembre, et commencera la PAC en avril → il faudra tout mettre en place avant début avril ! (marchés paysans, etc)</p>	<p>Réunion du 17/09/15.</p> <p>A payer 6500€ avant fin dec.</p>	<p>Auréli + Evelyne</p>
11- Compta-bilité	<p>Compta saisie à ce jour. ≈ 24.000 € sur le compte.</p> <p>Déposer la demande au conseil Régional fin septembre : 17.000 € et au conseil Départemental : 2.000 €.</p>	<p>Fin septembre</p>	<p>Nicoline</p>
12- Prochain conseil d'adminis-tration BAF	<p>Date : le jeudi 3 décembre au matin (9h30) chez Johanna à Valensole.</p> <p>Préparer la convocation, l'ordre du jour...</p>	<p>Courant novembre</p>	<p>Auréli + Evelyne</p>
12- Date prochaine AG	<p>Fixer la date de la prochaine AG BAF, qui aura lieu à la Chambre d'Agriculture à Digne les Bains.</p>	<p>A caler le 3 décembre</p>	<p>Bureau BAF</p>

Plus personne ne demandant la parole, la réunion se termine à 15 h 45.