

Rédiger le règlement intérieur d'un magasin de producteurs



Cette fiche issue du projet Magpro s'adresse aux agriculteurs commercialisant en magasins de producteurs ainsi qu'aux accompagnateurs de ces structures. Elle vise à clarifier ce qu'est un règlement intérieur, à quoi il sert et comment le rédiger au mieux, en fonction des statuts du magasin, de son fonctionnement et du projet commun.

Le règlement intérieur est le cadre du fonctionnement au quotidien. Il détaille les règles de gestion collective, de répartition des tâches et leurs modalités d'application dans le point de vente. Il permet d'anticiper et d'éviter les conflits grâce à une organisation claire. La prise de décision collective est alors possible même en cas de désaccord. Il est important d'anticiper les pires situations dans la rédaction du règlement intérieur et de le rédiger dès le démarrage du magasin.

PRÉCAUTIONS POUR QUE LE RÈGLEMENT INTÉRIEUR SOIT VALABLE

- ✓ Règles explicites et connues de tous.
- ✓ Paraphe sur chaque page de tous les associés.
- ✓ Signature sur la dernière page de tous les associés.
- ✓ Remise d'un exemplaire daté à chaque apporteur du magasin ou report des clauses dans les contrats de mandat et signature de l'apporteur et du magasin. Ce sont les preuves que les engagements à respecter ont été portés à la connaissance de tous.
- ✓ Remise d'un exemplaire daté aux salariés, stagiaires et apprentis avec leur signature.
- ✓ Actualisation régulière pour s'adapter à l'évolution du magasin.

Contrairement aux statuts, le règlement intérieur est modifiable sans lourdes formalités administratives (avec l'accord des membres du magasin). Il est ainsi amené à évoluer avec la vie du point de vente et du groupe. Il intervient en complément des statuts (cf. fiche Magpro *Choisir le statut juridique d'un magasin de producteur*) afin de préciser les clauses qui y sont inscrites ainsi que leur mise en œuvre. En cas de contradiction entre les statuts et le règlement intérieur, ce sont les statuts qui priment. La rédaction d'un règlement intérieur est obligatoire pour les points de vente collectifs, comme le précise la note DGAL/SDSSA/N2010-8103 du 7 avril 2010.

SE FAIRE ACCOMPAGNER

Il est conseillé de vous faire accompagner pour rédiger le règlement intérieur de votre magasin de producteurs. Attention à choisir un professionnel qui vous accompagnera, qui ne fera pas un simple copier/coller de celui d'un autre magasin et qui soit qualifié pour prendre en compte le cadre réglementaire ainsi que les spécificités des magasins de producteurs et des points de vente collectifs.

Les « + » d'un accompagnateur :

- Présence neutre et facilitatrice pour permettre les échanges.
- Illustrations par des situations concrètes et exemples d'autres magasins.
- Apports de pratiques et de méthodes.
- Mise en évidence des points de vigilance.
- Respect d'un cadre réglementaire.



LES POINTS À ABORDER

Les principes généraux

- Objectifs, personnes concernées, modalités d'adoption et de modification du règlement intérieur.

L'activité du point de vente

- Activité du magasin (remise directe, contrat de mandat, etc.).
- Plan de maîtrise sanitaire (PMS).
- Responsabilités des apporteurs et du magasin.

Les membres

- Apporteurs (producteur/artisan, statut, nombre, etc.).
- Procédures d'entrée, de sortie et d'exclusion des membres (modalité, majorité, préavis, motifs, etc.). Pour être opposables, ces clauses doivent être prévues dans les statuts mais leurs modalités d'application peuvent être détaillées dans le règlement intérieur.

Le pouvoir et les décisions

- Modalités de prises de décisions (préparation des décisions, majorité, quorum, droit de vote, mise en œuvre, notification, etc.).

Les produits

- Produits à la vente au magasin (gamme, répartition, modalités d'acceptation, conditions d'approvisionnement, qualité, origine, principe de non-concurrence, etc.).
- Approvisionnement (livraison, étiquetage, stocks, ruptures de stocks, retrait de la vente, invendus, etc.).

Le travail

- Jours et horaires d'ouverture du magasin.
- Durée d'une permanence.
- Personnes à la vente : rôle et fonctions.
- Règles de répartition des permanences (égalitaire/en fonction des ventes /mixte, fixe/tournante, réalisation des plannings, remplacements, etc.).
- Gestion des heures complémentaires (hors permanence), par exemple comptabilité, réalisation des plannings, animations commerciales, décoration, etc.
- Gestion des ressources humaines (salariés, stagiaires, apprentis).

L'argent

- Adoption et révision de la commission de mise en marché.
- Edition des récapitulatifs mensuels de vente.
- Païement des producteurs.
- Partage du résultat (si ce n'est pas précisé dans les statuts).

L'information

- Charte du magasin (s'il y en a une).
- Moyens de communication au sein du groupe (cahier de liaisons, tableau d'affichage, casier nominatif, cahier de transparence, etc.).
- Communication auprès des consommateurs et transparence.

METTRE À JOUR LE RÈGLEMENT INTÉRIEUR

Il est indispensable de revoir régulièrement votre règlement intérieur et de l'adapter au fonctionnement du magasin. Y a-t-il de nouvelles règles implicites qu'il serait bon de formaliser ? Avez-vous rencontré de nouvelles situations pour lesquelles vous auriez besoin de définir une règle ? Pensez-vous rencontrer de nouvelles situations qu'il serait bon d'anticiper, comme le départ d'un associé ?

LE PROJET MAGPRO

Magpro - clés de réussite et impacts territoriaux des magasins de producteurs - a pour objectif d'apporter aux magasins de producteurs de nouveaux outils et repères pour faciliter leur développement et assurer leur pérennité. Ce projet collaboratif de recherche action associe une vingtaine de partenaires issus des sphères de la recherche, du développement et de l'enseignement agricole. Lauréat de l'appel à projets Innovation et partenariat du PNDAR, il bénéficie de la contribution financière du Casdar 2014-2018. Il est porté par l'Afipar et le Réseau Civam et affilié au RMT Alimentation locale Chaînes alimentaires courtes de proximité pour une alimentation durable. Il a été réalisé avec le concours financier du conseil départemental du Gard, du conseil départemental de Loire-Atlantique, du conseil régional Auvergne-Rhône-Alpes et du conseil régional des Pays de la Loire. Retrouvez les informations sur Magpro, les fiches et guides du projet sur : www.magasindeprouducteurs.org.