



LANDBOUWERS WERKEN SAMEN IN *LE PANIER VERT*

Net over de Franse grens, in Frelinghien, bezochten we *le Panier Vert*. Dat is een coöperatie van 25 landbouwers die samen hun producten aan de man brengen.

– Luc Van Dijck

Binnen de coöperatie *le Panier Vert* zorgen verscheidene 'commissies' voor de goede gang van zaken. Ook moet iedere vennoot volgens zijn interesse aansluiten bij een van deze werkgroepen. Zo zijn er werkgroepen rond communicatie, onderhoud van de buitenterreinen, 'winkel', prijzen, producten en productgamma en personeelsbeleid. We worden ontvangen door Marie-Odile Smets van de werkgroep communicatie. Zij baat met haar man een melkveebedrijf uit met 60 hoogproductieve melkkoeien met een productie van 9500 l. Een klein deel van de melk verwerkt ze tot ijs en yoghurt. *Le Panier Vert* werd in 1986 opgericht door 10 landbouwers die elkaar al kenden van in de machinecoöperatie in het dorp. Sabine Catteau, die een gemengd bedrijf uitbaat met melkvee, aardappelen en legkippen, bracht de bal aan het rollen. Zij verkocht zuivelproducten op haar hoeve en stelde aan haar collega's die ook hoeveproducten verkochten voor

om het aanbod te groeperen. Zij kwam op dit idee nadat ze op studiebezoek was geweest in Picardië en stelde een lokaal ter beschikking. Voor die tijd was het best een vernieuwend idee. Zo kreeg de klant een totaalaanbod en moest hij niet meer shoppen van hoeve tot hoeve voor zuivel, groenten, aardappelen, eieren, kippen ... In 1997 kwam er varkensvlees in het aanbod, daarna ook rundvlees. Wanneer er voldoende bestellingen waren, werden de dieren geslacht in het slachthuis. Het karkas werd versneden door een beenhouwer en het vlees werd in de hoevewinkel verkocht. Door de jaren kwamen er nieuwe vennoten bij en werd het aanbod groter. Het verkooppunt in hoeve Catteau werd te klein. Tijd om na te denken over de toekomst. Er werd beslist om een eigen winkel te openen. De coöperatie kon een stuk grond kopen van de machinecoöperatie nadat die verhuisd was naar een groter terrein. In december 2006 werd de nieuwe winkel

met verwerkingsruimte geopend. Het succes bleef niet uit. Tussen 2006 en 2011 verdrievoudigde de omzet van 1 naar 3 miljoen euro. Al in 2011 kwam er een uitbreiding van de opslagruimte en werden de installaties aangepast om te voldoen aan de wetgeving en eisen inzake hygiëne."

Coöperatieve gedachte

Le Panier Vert is van in het begin opgericht als een landbouwcoöperatie en niet als een commerciële onderneming, vanuit de idee dat alle vennoten gelijk zijn en dat iedereen dezelfde kansen en rechten heeft. Het bestuur bestaat uit 10 personen en komt in principe iedere maand samen. Bij de beslissingen heeft ieder één stem, onafgezien van de grootte van zijn bedrijf of verkopen. Alleen landbouwers met het statuut van landbouwer kunnen aandeelhouder zijn. Dat is wettelijk zo voorzien in het statuut van de landbouwcoöperatie. Vennoten moe-

ten hun deel in het kapitaal onderschrijven. Het basisbedrag is vastgesteld op 1005 euro. Nadien betaalt elke vennoot extra bijdragen a rato van 1% van zijn gerealiseerde omzet en van zijn eventueel aandeel in de kosten van de verwerking. Deze berekening wordt om de 3 jaar gedaan. Wie meer omzet heeft, betaalt bij. Wie minder omzet haalt, krijgt een deel uit het kapitaal terugbetaald. Het totale kapitaal blijft stabiel.

Iedere vennoot moet bovendien deelnemen aan de werking van de coöperatie, volgens de behoeften en zijn kennis en kunde. De Franse reglementering voorziet dat steeds landbouwers-vennoten moeten meedraaien in de winkel. Bij voorkeur moet de helft van de mensen in de verkoop uit landbouwers bestaan. Zij worden daarvoor vergoed. De coöperatie heeft een huishoudelijk reglement opgesteld dat in de praktijk om de 5 jaar herzien wordt.

"We doen alle taken in de winkel: rekken vullen, verkopen, de kassa ... Zo hebben we een intensief contact met de klanten. Het drukt ook de kosten. Doordat we met 25 bedrijven zijn waarvan sommige een meermansbedrijf, lukt het wel om hier ons deel van het werk te doen. In de week zijn er een zestal mensen in de winkel waarvan dus 3 landbouwers. Op de drukke zaterdagen zijn er wel 18 verkopers waarvan de helft landbouwers."

Nieuwe leden

"Nieuwe leden moeten met een nieuw product komen dat nog niet in het aanbod zit", gaat Marie-Odile verder. "Zo willen we concurrentie met de huidige vennoten vermijden. Er zijn bijvoorbeeld 3 melkveehouders in de coöperatie. Ik verkoop alleen yoghurt en ijs, Sabine Catteau levert melk, boter, plattekaas en slagroom en de derde verkoopt enkel kaas. Voor vlees (varkensvlees, rundvlees, kalfsvlees) zijn er verscheidene producenten omdat één producent niet alleen aan de vraag kan voldoen. Een aanbod voor een nieuw product moet schriftelijk worden ingediend. Dat is een eerste horde die de landbouwer moet nemen want 'een landbouwer hanteert liever de riek dan de bic'. We ontvangen de producent en leggen de werking uit. De kandidaat vertelt over zijn product en legt het productieproces uit. Er geldt een proefperiode van 3 tot 6 maanden om te zien of de samenwerking lukt en of het product aanslaat bij de klanten." Er geldt geen exclusiviteit. De vennoten mogen ook nog elders hun hoeveproducten verkopen nadat ze de nodige hoeveelheid aan de coöperatie geleverd hebben.

Idem als thuisverkoop

De hygiënevoorschriften voor de producenten die in *le Panier Vert* verkopen zijn dezelfde als bij een verkoop rechtstreeks op de hoeve. "We zijn dus niet onderworpen aan de strengere reglementering die geldt wanneer we aan een tussenhandelaar of groothandelaar zouden leveren." Het is ook zo dat de producten in de winkel eigendom blijven van de landbouwer tot ze verkocht zijn (met uitzondering van het vlees). Wat niet verkocht werd en vervallen is, moet hij terugnemen. De vennoten brengen de aan hen uitbetaalde winsten in in hun eigen belastingaangifte. "Deze vorm van rechtstreekse verkoop is interessant om meerdere redenen", weet

.....
Hoe groter de activiteit, hoe minder het fout mag gaan.
.....

Marie-Odile. "Ten eerste kan ik zelf beslissen over de correcte verkoopprijs. De werkgroep prijzen waakt er mee over dat de prijzen in lijn liggen van de gangbare prijzen. Ten tweede ben ik voor wat mijn producten betreft een bevoorrechte partner van *le Panier Vert*. Je hoeft geen schrik te hebben dat een concurrent jouw plaats zal innemen. Ten derde is er de coöperatieve werking. Ieder draagt zijn steentje bij op basis van zijn talenten. We zijn complementair. Je leert ook beter je collega's en hun werk kennen. Dat is allemaal heel verrijkend. En ten vierde is er het contact met de klanten. We krijgen vaak complimenten van de klanten. Dat geeft ook een zekere fierheid. We doen graag ons deel van het werk."

Aan het werk

Er zijn vennoten die rundvlees leveren (2 tot 3 runderen per week), varkensvlees (20 tot 25 varkens per week, afhankelijk



1 Marie-Odile Smets voor 'haar' rayon met yoghurt. "Voor wat yoghurt en ijs betreft, ben ik een bevoorrechte partner van de coöperatie." 2 Wekelijks gaat het vlees van 2 tot 3 runderen en meer dan 20 varkens over de toonbank.

van het seizoen), kippen en kalkoenen, konijnen en duifjes. Drie boeren zorgen voor de aanvoer van verse groenten. Anderen leveren bloemen, planten en plantmateriaal. Er is een groot gamma van dranken. Verder is er een groot aanbod van bereide producten: soepen, gerechten met vlees en groenten, conserven, kruiden ... Een deel van de groenten wordt ingemaakt voor later gebruik bij de bereidingen. Ieder jaar maakt iedere vennoot een nieuw leveringscontract op in functie van de verwachte verkoop in het jaar nadien (waarbij de verkoop van het afgelopen jaar als referentie geldt) en volgens wat hij zal kunnen leveren. De coöperatie heeft een twintigtal (16 voltijds equivalenten) betaalde medewerkers in dienst. Aan het hoofd van de ploeg staat de directeur die zelf ook als landbouwer is gestart. Er zijn onder andere 3 beenhouwers, een bakker en een leerjongen, een kok, een charcutier en 10 winkelbedienden. Sinds een jaar is er een vaste kwaliteitsverantwoordelijke in dienst.

Rekeningen

De kosten van de winkel variëren tussen 17 en 20% van de omzet. Dat percentage wordt doorgerekend aan iedere vennoot volgens zijn omzet zoals die door de kassa geregistreerd wordt. De vennoten betalen iedere maand een voorschot. Op het einde van het jaar volgt de afrekening. De kosten van de verwerking worden gedetailleerd per post aangerekend aan de vennoten, ieder volgens zijn aandeel. Het was een hele oefening om tot een rechtvaardig en werkbaar systeem te komen. *Le Panier Vert* maakt weinig publiciteit. De beste publiciteit is de mond-aan-mondreclame. Op alle verpakkingen staan naam en adres van de coöperatie. In de winkel hangen posters met een foto

van de producenten en het verhaal achter hun bedrijf en de producten. Aan de muur prijken alle vennoten op een banner. 60% van de klanten woont in een straal van 5 tot 10 km rond de winkel en komt wekelijks. Hoe groter de activiteit, hoe minder het fout mag gaan. Slechte reclame is moordend. Daarom is er nu ook een kwaliteitsverantwoordelijke in dienst.

Toekomst

Op de huidige locatie zit de coöperatie weer aan het maximum van haar mogelijkheden. Een volgende stap om de verkoop te stimuleren is de verkoop via het internet. Daarmee startte de coöperatie midden september. Woensdag en vrijdag kunnen de bestellingen afgehaald worden. Naast dit project streeft de coöperatie naar een Europese erkenning opdat ze hun diensten en dienstverlening kunnen uitbreiden. "Dan mogen we ook vlees versnijden voor derden en leveren

aan tussenhandelaren. We denken er ook aan om op termijn een tweede winkel te openen." Een intern werkpunt is de verjonging van het bestuur van de coöperatie. Van de 10 bestuursleden zijn er 7 ouder dan 55 jaar. Omdat het succes van een coöperatie in grote mate bepaald wordt door de mensen die haar 'runnen', zijn informatie en opleiding broodnodig. "Jaren geleden hebben we een opleiding georganiseerd voor onze vennoten en het personeel over de dagelijkse werking, de toepassing van de hygiënevoorschriften en de groei van de coöperatie. We hebben ook besprekingen gevoerd om specifieke conflicten tussen de coöperanten en het personeel op te lossen. Het is overigens een goed idee om eens een algemene vorming over coöperaties te organiseren gericht naar starters en een cursus over de rol van bestuurders van coöperaties", besluit Marie-Odile Smets. ■

COOPBURO

Coopburo, de coöperatieve dienstverlener van Cera, informeert, inspireert en adviseert mensen, organisaties en beleid over coöperatief ondernemen. Coopburo begeleidt zowel nieuwe initiatieven als gevestigde coöperaties in diverse sectoren. Daarnaast biedt Coopburo een uitgebreid vormingsaanbod aan en verkent vanuit actuele maatschappelijke uitdagingen nieuwe toepassingsmogelijkheden voor coöperatief ondernemen. Geloof je in de meerwaarde van coöperatief

ondernemen samen met andere boeren, andere organisaties en/of consumenten en heb je een idee? Schrijf je dan in voor een Coop Workshop. Wil je je als (startende) bestuurder van een agrarische coöperatie verder bekwamen? Neem dan deel aan de bestuurderscursus voor agrarische coöperaties. De cursus start op 2 december. Meer info via www.coopburo.be > Kalender.

Mediaservice  
gericht adverteren

Voor meer info
[016 28 63 33 of info@mediaservice.be](mailto:info@mediaservice.be)

www.mediaservice.be



Warmwaterhogedrukreiniger
NEPTUNE 7-63 FA
02/467 60 39
www.nilfisk-alto.be

Nilfisk
ALTO
works for you



3 JAAR
GARANTIE
PROFESSENELE HOGEDRUKREINIGERS