

Annexe pour la Partie I, chapitre 5**Code de conduite pour le commerce des produits Bourgeon**

Adopté par l'Assemblée des délégués du 18.04.2012.

1. Conscience de soi, buts et champ d'application

Conscience de soi	Les producteurs Bourgeon, les entreprises agroalimentaires et commerciales Bourgeon ainsi que les consommateurs de produits Bourgeon contribuent à un développement orienté vers la Vision du Concept directeur de Bio Suisse ¹ . Les partenaires commerciaux Bourgeon assument ensemble la responsabilité d'un commerce suisse des produits Bourgeon équitable et axé sur la qualité.
Buts	Ce Code de conduite favorise un processus entre les partenaires commerciaux Bourgeon: Ils concrétisent ce Code au cours de plateformes régulières de discussion auxquelles participent aussi des représentants des consommateurs, créant ainsi des conditions cadres équitables concrètes pour les affaires courantes du commerce des produits Bourgeon.
Champ d'application	Ce Code de conduite doit être respecté en Suisse par tous les producteurs et preneurs de licences Bourgeon, qui sont aussi appelés à faire des efforts pour impliquer tous les acteurs bio de Suisse.

2. Lignes directrices**2.1 Collaboration et négociations contractuelles**

Croissance Commune	Les partenaires commerciaux Bourgeon coopèrent dans l'intérêt de la croissance du marché Bourgeon et des surfaces agricoles Bourgeon en Suisse.
Culture du dialogue ouvert et constructif	Dans les négociations bilatérales des prix et des contrats ainsi que dans les plateformes de discussion, les fournisseurs et les acheteurs visent une culture du dialogue ouvert et constructif ainsi que la considération pour les prestations d'autrui.
Relations commerciales à long terme	Les partenaires commerciaux Bourgeon ont pour but d'entretenir une collaboration, de confiance, fiable et respectueuse. Les décisions d'achat ne sont pas prises seulement en fonction du prix le plus bas et les décisions de livraison pas seulement en fonction du prix le plus haut, mais ces décisions tiennent compte du respect des principes énumérés ici.

¹ «Nous occupons un espace vital agricole paysan et durable pour les hommes, les animaux, les plantes et l'environnement. La «Suisse, Pays Bio» est centrée sur une agriculture globale, viable de génération en génération et qui produit des denrées authentiques et saines qui offrent saveurs et plaisirs aux consommateurs.»

Transparence ²	Les partenaires commerciaux Bourgeon s'engagent pour des conditions commerciales transparentes. En font par exemple partie l'entretien des contacts personnels avec les acheteurs et les fournisseurs. À condition que la confidentialité soit garantie, les partenaires commerciaux Bourgeon veulent bien rendre des comptes au sujet des bases de leurs calculations de prix à leurs fournisseurs et à leurs acheteurs ou même le cas échéant à d'autres maillons de la filière.
Planification des quantités ²	Les partenaires commerciaux Bourgeon contribuent avec leurs fournisseurs et leurs acheteurs au bon déroulement de la planification bilatérale des quantités et des ventes. Ils cherchent à équilibrer les marchés et soutiennent Bio Suisse dans ses efforts pour améliorer la transparence des marchés.
Gestion des risques ²	Les partenaires commerciaux Bourgeon discutent à l'avance avec leurs fournisseurs et leurs acheteurs de leur manière de réagir en cas de problèmes de qualité ou de pertes de récoltes inattendues, non assurables et dues à des causes naturelles ainsi qu'en cas de très fortes et imprévisibles fluctuations de prix ou de quantités (p. ex. par une garantie de prise en charge ou une obligation de livraison d'une certaine quantité).

2.2 Formation équitable des prix

Formation équitable des prix ²	Dans leurs relations avec leurs fournisseurs et leurs acheteurs, les partenaires commerciaux Bourgeon accordent une importance primordiale à la fixation partenariale des prix et à une bonne collaboration bilatérale et à tous les niveaux. Ils sont donc très facilement prêts à communiquer entre eux et à rechercher des solutions. Cela peut s'avérer nécessaire par exemple dans les situations commerciales difficiles où de fortes fluctuations inattendues des prix et des quantités peuvent mener à un dictat des prix, mais aussi quand il faut lancer de nouveaux produits ou ouvrir de nouveaux marchés.
Prix équitables ²	Le but est la fixation consensuelle des prix entre les partenaires. Si des prix de référence non contraignants ont été négociés, ils servent de d'ordre de grandeur à l'établissement de prix équitables. Les prix équitables sont ceux qui garantissent à tous les partenaires commerciaux Bourgeon la possibilité de se développer positivement lorsque le marché est équilibré, cette notion incluant la couverture des frais de production, l'obtention de revenus décents et la réalisation d'une marge d'investissement normale.
Travailler de manière efficiente	Tous les partenaires commerciaux Bourgeon s'efforcent d'améliorer régulièrement l'efficacité de leur échelon de production ou de commercialisation et rendent ces améliorations clairement compréhensibles pour leurs partenaires. L'objectif de l'ensemble de la filière est d'encourager la production et l'écoulement des produits Bourgeon dans des conditions durables.
Communication	Tous les partenaires commerciaux Bourgeon s'efforcent de communiquer efficacement aux consommateurs les prestations supplémentaires des produits Bourgeon, contribuant ainsi à les rendre prêts à accepter les prix plus élevés que la haute qualité du Bourgeon implique.

² Cela ne concerne absolument pas les conventions de prix et de quantités passées entre concurrents, qui sont illégales et n'ont donc pas le soutien de Bio Suisse. Aucun partenaire commercial n'est lié à des prix de référence.

2.3 Orientation vers la qualité

Assurance-qualité et orientation vers la qualité

Il y a des échanges constructifs pour mettre en place une assurance-qualité commune et continuer le développement des normes de qualité existantes. Tous les partenaires commerciaux Bourgeon visent l'obtention de produits de haute qualité.

2.4 Engagement sociétal et environnemental

Engagement sociétal

Les partenaires commerciaux Bourgeon s'engagent dans les limites de leurs possibilités en faveur de projets durables dans leur région, et ils en profitent pour communiquer les valeurs du Bourgeon. Ils mettent en place des possibilités de perfectionnement pour eux-mêmes et leurs employés et sont ouverts aux coopérations qui facilitent à d'autres entreprises la reconversion à l'agriculture biologique.

Engagement

Environnemental Les partenaires commerciaux Bourgeon se déclarent prêts à améliorer à long terme le niveau écologique de leur exploitation ou entreprise. Ils renoncent à obtenir des avantages commerciaux au détriment de l'environnement.

Définitions:

Partenaires commerciaux Bourgeon: Tous les producteurs Bourgeon, preneurs de licences Bourgeon et utilisateurs de la marque Bourgeon. Cette notion ne concerne cependant pas les concurrents dits horizontaux, c.-à-d. ceux qui se trouvent au même niveau commercial.

À d'autres ou à tous les niveaux ou maillons de la filière: Concerne exclusivement la structure verticale de la filière: Producteur, transformateur, distributeur etc.